

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

IV Международная научно-практическая конференция

(г. Брест, 25-26 апреля 2013 года)

Сборник научных статей

Брест
«Альтернатива»
2013

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)

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

Перспективы инновационного развития Республики Беларусь: сб. науч. статей IV Междунар. науч.-прак. конф. (Брест, 25-26 П27 апр. г. Брест, 2013 г.) ; редкол. : П. С. Пойта [и др.]. – Брест: Альтернатива, 2013. – 360 с.

ISBN 978-985-521-407-7

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 978-985-521-407-7

© Брестский государственный технический университет., 2013
© Оформление. ЧПТУП «Издательство "Альтернатива"», 2013

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

Солодовников С.Ю., д.э.н., профессор

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Республика Беларусь

solodovnicov_s@tut.by

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ВНЕДРЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОТРАСЛЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Точная количественная оценка экономического эффекта внедрения отечественных технологий в отраслях Республики Беларусь затруднительна, гносеологически и прагматически малопродуктивна, потому, что:

во-первых, для корректной оценки названного эффекта необходимо последовательное и комплексное использование сценарного подхода при котором, начиная с 1991 года (с момента создания Республики Беларусь) должны быть промоделированы все возможные сценарии развития отечественной академической, вузовской и отраслевой науки, с учетом фактических региональных (СНГ, Союзное государство, Таможенный союз) и глобальных геоэкономических, политико-экономических, технологических, макроэкономических и иных тенденций. А для этого, используя слова классика, не хватит и ста К. Марксов. В противном же случае анализ будет носить формально-поверхностный характер;

во-вторых, в зависимости от того каковы мотивы и мировоззрение исследователей на основании одних и тех же статистических данных могут быть получены противоположные выводы. Неправомерно сводить все дискуссии об экономической эффективности внедрения отечественных технологий, механизмах и формах международного трансфера технологий, модернизации белорусской экономики лишь к поиску научной истины. Ученые экономисты тоже люди. Они родились и воспитывались в определенной социально-культурной среде, обладают специфической мотивацией, различными потребностями и интересами, наконец, их исследования финансируются из различных источников (и в свою очередь, 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. Здесь не важно случайно или целенаправленно возникли и развиваются социальные парадигмы, относимые сегодня к «экономическому империализму». Для нас существеннее то, что эти теоретико-методологические подходы, например, сводящие экономические функции государства к роли «ночного сторожа», деформируют сознание части научного сообщества, уменьшают доверие к белорусской модели развития, снижают социальный потенциал белорусского общества, понижают продукционный эффект от практического применения отечественных технологий;

в-третьих, некоторое обобщение первичной информации по экономической эффективности внедрения отечественных технологий в белорусской экономике (зачастую широко тиражируемой на страницах интернета и ряда периодических изданий), было проведено с использованием инструментария характерного для либерально-рыночного мировоззрения. Поскольку названные приемы экономического анализа, когда их без серьезных теоретических и методологических доработок используют за пределами стран Старой Европы и/или государств протестантского фундаментализма, носят скорее идеологический чем научно-практический характер, то естественно, что выводы, полученные с их применением, не позволяют представить реальную экономико-технологическую картину в нашей стране. Таким образом, при исследовании экономической эффективности внедрения отечественных технологий серьезной гносеологической проблемой является ограниченность эмпирического инструментария, опирающиеся на либерально-рыночную идеологию. Было бы несправедливо утверждать, что ученым экономистам удалось рассмотреть методологическую ограниченность парадигмы «саморегулирующегося рынка», а значит и ее теоретическую, историческую (достаточно вспомнить хотя бы, как в эпоху колониальных империй экономические проблемы метрополий решались за счет колоний, когда «невидимая рука рынка» приобретала форму дредноутов и кавалерийских полков) и практическую несостоятельность лишь в конце XX века. Еще в начале XX века П.Б. Струве сумел показать, что концепция равновесия и анализ равновесных состояний в экономике (один из главных принципов теорий саморегулирующегося рынка) были порождены философией XVII-XVIII вв. (Бэкон, Декарт, Гоббс, Ньютон), а также утвердившимися в экономической науке механистическим мышлением и учением о «естественном законе». По П.Б. Струве, идея равновесия может быть представлена в экономическом мышлении двояким образом: «Во-первых, как идея онтологическая, идея о присутствии с необходимостью экономическому процессу свойстве, которое господствует над его феноменами и ими управляет. И, во-вторых, как идея чисто феноменологическая, как идея особого явления, равноправного со всеми другими экономическими феноменами, явления, представляющего не общий закон экономической жизни, а некое возможное и вероятное ее «состояние»¹. Таким образом, классическая политическая экономия (А. Смит, Д. Риккардо) приписывают равновесию значение некой сущности стоящей над экономическими явлениями и управляющими ими. Отрицая механистический подход к анализу экономических феноменов, П.Б. Струве подчеркивал, что «Хозяйственная жизнь складывается из множества отдельных действий хозяйствующих субъектов, которые, будучи в общем и формально мотивами так называемого хозяйственного расчета, в своей индивидуальности,

«микроскопической» конкретности случайны в точном смысле этого слова. «Микроскопически» действия продавцов и покупателей определяются расчетом, ориентированным с разной, бесконечно дифференцированной, осведомленностью о положении рынка, столь же дифференцированной разумностью; и с неопределенной подвижностью во времени субъективных оценок (проектов, или заявок цен) и их окончательных денежных выражений, или значений, каковыми являются реализованные, «сделанные» цены. Эти неопределенно многообразные цены имеют тенденцию к единству, или «равновесию», это единство и эти состояния «равновесия» неустойчивы, подвержены постоянным и непрерывным колебаниям»². П.Б. Струве выделил те черты, которые игнорировались маргиналистской теорией экономического равновесия: неполная рациональность экономического поведения, неравномерное распределение информации среди участников рынка, изменчивость их субъективных оценок и, как следствие, рыночных цен. В результате проведенного анализа П.Б. Струве сумел доказать теоретико-методологическую несостоятельность маргинализма как механистической и статической концепции, устраняющей факторы времени и изменения из экономического анализа;

в-четвертых, существуют серьезные методологические и теоретические ограничения в применении экономико-математических методов при комплексном исследовании социально-экономических процессов, а внедрение отечественных технологий в народном хозяйстве страны относится именно к этому классу явлений. Уже упоминаем выше П.Б. Струве в свое время сумел убедительно показать ограниченность экономико-математических методов. «Поскольку математическое направление политической экономии, - указывает этот автор, - ударило в математическую обработку психологических основ экономических явлений, оно применило к многообразному и разнородному миру душевных переживаний совершенно противоречащий его природе прием обезличения»³. Высказываясь по данному поводу Л.М. Ипполитов в частности подчеркивает, что «вопрос заключается не в том, является ли «механический» (включая сюда и «математическое рассуждение») подход к экономическим процессам логически возможным, а в том, соответствует ли он существу экономических явлений, текучей и прерывистой природе «экономической материи»? На этот вопрос Струве отвечает решительно отрицательно»⁴. П.Б. Струве писал: «В экономике какие-то подлежащие определению в каждом отдельном случае «индивиды» должны быть сосчитаны, сведены в разряды и категории, т.е. именно трактуемы как индивидуально весьма различные единицы, объединяемые лишь по «признакам» в некие статистически обозримые совокупности»⁵. Это может быть осуществлено только с помощью статистических методов. Порок всех концепций механистически-математической политической экономии в том, что в них не усматривается логическая природа эмпирического знания, к области которого относится и политэкономия. Они рассуждают *more geometrico* в области, где плодотворны либо чистая индукция, либо статистический подход.

Таким образом, правомерен вывод, что не надо при исследовании экономической эффективности внедрения отечественных технологий пытаться считать несчитуемое с использованием крайне идеологизированных (внеисторических, виртуальных) теоретических подходов. По нашему мнению следует провести системную оценку названной эффективности исходя из деятельностного подхода и позитивной экономической идеологии.

При этом по нашему мнению, следует подчеркнуть, что оценить успешность инновационного развития страны, экономическую эффективность внедрения отечественных технологий и т.д. невозможно без использования уже существующих сегодня теоретических и аналитических наработок белорусских ученых-экономистов. Критерием же оценки правильности тех или иных мнений может выступать только их эмпирическая проверка, в нашем случае – это экономическая динамика.

Разделение всех существующих сегодня научных школ и направлений необходимо проводить не по критерию «план или рынок», а по тому, какие они исследуют объекты: реальные социально-экономические процессы или виртуальные (идеальные) модели. Следует особо подчеркнуть, что для всех, или почти для всех, белорусских независимых экспертов и, к сожалению, для части представителей экономической науки, характерно методологически абсурдное противопоставление таких понятий как план и рынок. Но ведь это не парные категории. Экономика может быть либо плановой, либо хаотичной (саморегулирующейся), либо сочетать в себе компоненты плана и саморегуляции. С другой стороны хозяйство может быть либо натуральным, либо рыночным. Обмен также может осуществляться либо натуральным образом, либо с использованием товарно-денежных отношений. Иначе говоря, спрашивать, какая экономика: плановая или рыночная, так же безграмотно как задавать вопрос: какой стакан стеклянный или красный?

Опираясь на такое методологически абсурдное противопоставление (план или рынок) и в зависимости от целей, которые ставит перед собой тот или иной исследователь, разнятся и оценки эффективности белорусской институциональной модели и отечественного научно-технологического потенциала. Многие представители либерально-рыночного направления в экономической науке при оценке тех или иных процессов в хозяйственной жизни страны сразу переходят к глобальной критике белорусской экономической модели, либо голословной, либо иллюстрируемой достаточно поверхностным экономико-математическим анализом. Сразу подчеркну, что здесь речь идет далеко не о все представителях парадигмы «самоорганизующегося рынка». Среди белорусских «рыночников» присутствует достаточное количество серьезных ученых, которые публикуют интересные проблемные работы и научная дискуссия с которыми способствует выявлению слабых мест в рассуждениях «государственников».

1 Струве, П.Б. Научная картина экономического мира и понятие «равновесия» / П.Б. Струве // Экономический Вестник. – 1923. – Кн. 1.- С. 6.

2 Струве, П.Б. Научная картина экономического мира и понятие «равновесия» / П.Б. Струве // Экономический Вестник. – 1923. – Кн. 1.- С.12-13.

3 Струве, П.Б. Первичность и своеобразие обмена и проблема «равновесия». Ответ А.Д. Билимовичу / П.Б. Струве // Экономический Вестник. – 1924. – Кн. 3(1).- С. 45.

4 Ипполитов, Л.М. Зарождение институционалистской экономической теории в России (об одной методологической дискуссии 1920-х годов / Л.М. Ипполитов // Вестник Института экономики Российской академии наук. – 2008. – № 4.- С.50.

5 Струве, П.Б. Научная картина экономического мира и понятие «равновесия» / П.Б. Струве // Экономический Вестник. – 1923. – Кн. 1.- С. 16.

Тарасевич В.Н., д.э.н., профессор,
Национальная металлургическая академия Украины, г. Днепрпетровск, Украина
v_tarasevich@list.ru

ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА XXI ВЕКА: ИННОВАЦИОННЫЕ ОРИЕНТИРЫ И ВЕКТОРЫ ПЕРЕМЕН

Постановка проблемы. Сейчас уже мало кто из ученых сомневается в том, что глобальные трансформации рубежа II и III тысячелетий станут важными детерминантами эволюции человеческой цивилизации в текущем столетии, ее экономики и политики, духовности и социальности. Чтобы достойно ответить на новые и грядущие вызовы, у фундаментальной экономической науки (ФЭН) нет выбора, - она должна преодолеть кризис и качественно развиваться темпами, адекватными цивилизационным переменам.

Анализ последних исследований и публикаций. Осмыслению императивных изменений ФЭН посвящены работы ведущих экономистов-теоретиков В. Базилевича, А. Гриценко, М. Зверякова, В. Савчука, А. Чухно и других. Обозначены объективные условия и предпосылки указанных изменений, начат активный поиск содержательных параметров ФЭН нового тысячелетия и тем самым заложены добротные основания для продолжения дискуссии [1, с. 11 – 35; 2; 3, с. 5 – 18; 6].

Нерешенные ранее части общей проблемы. Наиболее вероятны дискуссии по принципиально новым проблемам общенаучной значимости ФЭН, «парадигмальных прививок» к основным компонентам последней, а также усиления ее практической значимости в условиях экспансии прикладного экономического знания.

Формулировка задач и целей статьи. Целью настоящей статьи является определение вероятных качественных характеристик основных компонентов ФЭН в текущем столетии.

Изложение основного материала. Прежде всего, нужно признать необходимость обогащения и расширения её объекта. Конечно, «жестким ядром» последнего остаётся экономика. Но, во-первых, она должна рассматриваться не столько как способ производства, рынок, народное хозяйство или совокупность взаимодействующих экономических субъектов и объектов, сколько как сложная человекообразная система с действующим в ней не просто экономическим человеком или даже человеком – личностью, а человеком как универсумным существом, в котором нераздельны сознательное, под- и бессознательное начала. Именно он привносит в экономику неповторимый универсумный дух. Становится понятным, и это во-вторых, что существование последней возможно только в составе сверхсложных человекообразных самоорганизующихся систем – интеграционной (человеческое общество) и универсумной (единство взаимодействующих экономической, социальной, духовной, политической общественных и природно-экологической сфер). Демаркационная линия между ними в современных условиях в значительной мере стёрта, и потому их гомологичность всё более жестко задаёт общие императивы движения, законы и закономерности самоорганизации и взаимодействий. Экономико-политическая, экономико-социальная, экономико-духовная, экономико-экологическая области взаимопроникновения универсумных сфер существенно расширяются и вольно или невольно попадают в поле зрения учёных-экономистов. Неизбежным представляется усложнение уровневого строения объекта. Наряду с уже привычными микро-, мезо-, макро- и мегауровнями, предстоит осмысление нано-, пико- и фемтауровней. Вероятно, не только экономика личности, но и генная экономика и нейроэкономика станут не менее востребованными и значимыми. Ещё предстоит осознать, в какой мере указанные области и уровни являются и должны быть объектом ФЭН. Но, видимо, рано или поздно она обречена стать гражданкой универсума.

С учётом изложенного правомерно предположение, что вместе с homo oeconomicus из ФЭН будет постепенно вытесняться и традиционный экономический субъект. Человек в своём новом статусе не может не объединять в себе обе ипостаси – субъекта и объекта, и в этом смысле вполне оправданной представляется категория «актор». Актор – не абстрактный индивид, как член рода, а каждый человек как индивидуальность, каждая ассоциация индивидуальностей. И если возрастающая доля товаров изготавливается по индивидуальным заказам, а в экономической деятельности растёт значимость индивидуальных качеств людей, то допустима ли недооценка в структуре объекта ФЭН самого актора? Риторический вопрос.

Качественные изменения в экономике, её растущая открытость иным универсумным сферам, в особенности по сетевым каналам knowledge economy, предполагает интенсификацию интерактивного полилога ФЭН с иными, неэкономическими науками. Судя по масштабам междисциплинарности, экономического и неэкономического империализма, этот процесс набирает силу. На очереди – более активное освоение потенциала мультидисциплинарности и трансдисциплинарности. Но экзогенные интеграционистские устремления должны коррелировать с интеграционизмом эндогенным, который, в

свою очередь, должен быть адекватен реальной дифференциации экономического знания. Речь идет, в частности, о коэволюции и синтезе научных достижений основных направлений мировой экономической мысли. Если начало текущего столетия ознаменовано новым кейнсианско - неоклассическим синтезом, то можно и должно активизировать различные формы взаимодействия и синтеза ортодоксии и гетеродоксии.

Корректировка и укрепление внутринаучного статуса ФЭН – необходимая, но не достаточная предпосылка её прогресса в новом столетии. В условиях активизации ненауки в широком смысле и самоидентификации науки как всего лишь одной из составляющих универсального знания императивной представляется мощная научная экспансия с ассимиляцией в качестве ведомых отдельных элементов внеучебных практик. Именно от ФЭН вполне ожидаемы соответствующие революционные инновации. Будут ли это процедуры, алгоритмы сближения, сценарии взаимодействия, совместные проекты или иные формы, покажет будущее. Но оно, как известно, наступает не внезапно.

Укрепление универсального статуса экономики, начало самоидентификации ФЭН в системе постижения диктуют перемены в её (ФЭН) предметном пространстве. Хотя его границы по-прежнему очерчены проблематикой богатства, а ядром являются экономические отношения между людьми, сама она становится всё более открытой и плюралистичной. Наряду с совершенствованием ортодоксальных стоимостного и полезностного предметных направлений, перспективной разработкой неортодоксального социального направления активно формируется синтетическо-универсальное направление, непосредственно «ответственное» за внешний и внутренний интеграционизм и экспансию ФЭН. Вероятно, его первый предметный уровень оформился в XX веке и представлен синтетическими, комплексными учениями Н. Кондратьева, М. Туган-Барановского, Й. Шумпетера. Для второго уровня характерно сочетание, синтез отдельных составляющих, в том числе базовых, стоимостного полезностного и социального направлений. Примером может служить предметное содержание экономической метапарадигмы. Перспективы третьего предметного уровня связаны с поисками возможностей интеграции предметных проблем и/или элементов научных и внеучебных практик человекознания, и, прежде всего, знания экономического.

Обогащение и насыщение предметного пространства ФЭН должно сопровождаться соответствующими изменениями её исследовательских методов, приёмов и инструментов. На мой взгляд, в XX веке обозначились те векторы соответствующих поисков, которые могут стать ведущими в текущем столетии. Первый вектор связан не только с более полным использованием, развитием, но и пересмотром, ревизией традиционного метафизического, диалектического и экономико-математического инструментария в направлении полилектики, многомерности и политемпоральности. Содержанием второго вектора является отбор, а также оценка практики и эффективности использования естественно- и общественнонаучных подходов. С одной стороны, чрезмерная увлечённость ими неконструктивна в силу явных различий объектов и предметов исследования. С другой стороны, нужно признать, что последовательное применение указанных подходов позволило пополнить арсенал идей, гипотез и теорий ФЭН. Не секрет, например, что ещё недавно эволюционная экономика была чуть ли не падчерицей в научном доме. Сегодня же практически не оспаривается её конкурентоспособность даже по отношению к main stream. Вероятно, подобный путь ожидает и экономическую синергетику. В категориях предметного пространства ФЭН она может образовать особую предметную область синтетическо-универсального предметного направления.

Третий вектор предполагает выход за традиционные научные границы, разработку и использование интеграционных и универсальных подходов, адекватных постижению экономики. В связи с этим вполне ожидаемо развитие в текущем столетии теорий интеграционной экономики и экономической универсальности. Однако непосредственное решение указанных задач вряд ли возможно. Нужны посредствующие звенья и этапы. Одним из них является освоение потенциала многоцентренности, органицизма и синархичности, существо которого точно выражено П.А. Флоренским [5, с. 29 - 30]. Речь идёт, по крайней мере, о необходимости, во-первых, критической инвентаризации внеучебных приёмов, способов, алгоритмов и т.п. инструментария; во-вторых, изучения возможности и степени их «совместимости» с научными методами; в-третьих, постепенного продвижения от описания экономических объектов с помощью отдельных научных и внеучебных приёмов и их простых сочетаний к постижению – многоцентренному и органическому.

Новые императивные достижения ФЭН вряд ли возможны вне адекватного развития её саморефлексии. Первый, преимущественно описательный, этап такой саморефлексии, представленный стандартной историей экономических учений, во многом себя исчерпал. На очереди – последовательно – параллельные этапы научной и философской саморефлексии, развития философии экономической науки, науки об экономической науке, а также универсального самопостижения [4, с. 82 - 90].

Выводы. Вышеизложенные заметки об изменении статуса экономики, ФЭН, её субъекта и объекта, предметного пространства и методического инструментария являются дискуссионными по определению и не претендуют на большее. Вместе с тем, не исключено, что они станут необходимыми штрихами к образу той искомой новой парадигмы научного экономического мышления, которая призвана выйти за свои собственные пределы – в пространство постижения.

Перспективы дальнейших разработок в этом направлении. В связи с этим весьма перспективным представляется осмысление строения и структуры внеучебного экономического знания, взаимодействия его компонентов с соответствующими компонентами ФЭН, а также поиск новых возможностей освоения ФЭН потенциала постнеклассичности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Базилевич В.Д. Метафизика экономики: [монография] / В.Д. Базилевич, В.В. Ильин. – 2-е изд., испр. и доп. - К.: Знання; М.: Рыбари, 2010. – 925 с.
2. Гриценко А.А. Политическая экономия: актуализация проблематики, методологический потенциал и сопряженность с институционализмом / А.А. Гриценко // Экономическая теория. – 2011. - № 1. – С. 5 – 20.

3. Зверяков М.И. Теоретические проблемы формирования национальной экономической системы: [монография] / М.И. Зверяков. – Одесса: Астропринт, 2012. – 352 с.
4. Тарасевич В.Н. Экуника: гипотезы и опыты: [монография] / В.Н. Тарасевич. – М.: ТЕИС, 2008. – 565 с.
5. Флоренский П.А. У водоразделов мысли: в 2-х томах / П.А. Флоренский. - Т. 2. – М.: Изд-во «Правда», 1990. - 451 с.
6. Чухно А.А. Модернизация экономики и экономическая теория / А.А. Чухно // Экономика Украины. – 2012. - № 9. – С. 4 – 12.

dr Magdalena Ajchel

Collegium Mazovia Innowacyjna Szkoła Wyższa w Siedlcach, Polska

magdalena.ajchel@op.pl

INNOWACYJNOŚĆ JAKO CZYNNIK KONKURENCYJNOŚCI POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

1. WSTĘP

«Innowacja jest szczególnym narzędziem przedsiębiorców, za którego pomocą czynią oni okazję do podjęcia nowej działalności gospodarczej lub świadczenia usług» – to popularna w środowisku biznesu definicja innowacji, autorstwa Petera F. Druckera.

Termin «innowacja» pochodzi od łacińskiego słowa *innovare*, co oznacza odnawiać. W Polsce słowo to definiowane jest jako «wprowadzenie czegoś nowego, rzecz nowo wprowadzona, nowość, reforma»¹

Przez innowacyjność gospodarki należy rozumieć zdolność i motywację przedsiębiorstw do ustawicznego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce wyników prac badawczych i rozwojowych, nowych koncepcji, pomysłów i wynalazków.

Innowacyjność oznacza również doskonalenie i rozwój istniejących technologii produkcyjnych, eksploatacyjnych i dotyczących sfery usług, wprowadzanie nowych rozwiązań w organizacji i zarządzaniu, doskonalenie i rozwój infrastruktury, zwłaszcza dotyczącej gromadzenia, przetwarzania i udostępniania informacji. Postęp techniczny jest podstawowym czynnikiem warunkującym intensyfikację i racjonalizację procesów produkcyjnych oraz unowocześnianie wytwarzanych wyrobów – jest więc zasadniczym narzędziem wzrostu konkurencyjności przedsiębiorstw. Polega on na wprowadzeniu celowych zmian w technice wytwarzania dla uzyskania określonych korzyści ekonomicznych oraz społecznych.

Patrząc na rozwój gospodarczy Polski, należy stwierdzić, że wyczerpywać się będą dotychczasowe źródła wzrostu gospodarczego, takie jak: relatywnie niskie koszty pracy, dostępność tanich surowców, korzystne położenie geograficzne czy akcesja do Unii Europejskiej. Szukać zatem należy nowych źródeł przewagi konkurencyjnej. Trendy rozwojowe krajów wysoko rozwiniętych pokazują, że jedynie budowanie przewagi konkurencyjnej opartej na wiedzy i innowacjach może zagwarantować trwały rozwój w perspektywie krótko- i średnioterminowej.

2. POJĘCIE I RODZAJE INNOWACJI

Uznaje się, iż powszechnie wykorzystywaną definicją «innowacji» jest definicja sformułowana przez J. Schumpetera, która według niego obejmuje:

- wprowadzenie nowego towaru, z jakim konsumenci nie mieli jeszcze do czynienia,
- wprowadzenie nowej metody produkcji jeszcze praktycznie niewypróbowanej w danej dziedzinie przemysłu,
- otwarcie nowego rynku, czyli takiego, na którym dany rodzaj krajowego przemysłu uprzednio nie działał i to bez względu, czy rynek ten istniał wcześniej, czy też nie,
- zdobycie nowego źródła surowców lub półfabrykatów i to niezależnie od tego, czy źródło już istniało, czy też musiało być dopiero stworzone,
- wprowadzenie nowej organizacji jakiegoś przemysłu, np. stworzenie monopolu bądź jego załamanie.²

W definicjach, które powstały po drugiej wojnie światowej innowacje można interpretować w szerokim bądź wąskim znaczeniu. W wąskim ujęciu innowacja jest po prostu wynalazkiem, który znajduje określone wykorzystanie, natomiast w szerszym ujęciu całym procesem zarządzania, obejmującym różnorodne czynności, prowadzące do tworzenia, rozwijania i wprowadzania nowych wartości w produktach lub nowych połączeń środków i zasobów, które są nowością dla tworzącej lub wprowadzającej je jednostki.³ Postrzegane w szerokim ujęciu innowacje obejmują również podnoszenie tych wartości na istniejących bądź nowych partnerów rynkowych oraz mogą być wynikiem pracy grupy przedsiębiorstw.⁴

W literaturze przedmiotu można spotkać wiele różnych klasyfikacji innowacji. Klasyczna klasyfikacja wykorzystuje kryterium przedmiotowe, według którego dokonywany jest podział innowacji na: innowacje produktowe, procesowe i organizacyjne.

Innowacja produktowa jest to wprowadzenie na rynek wyrobu lub usług, które są nowe lub istotnie ulepszone w zakresie swoich cech lub zastosowań. Innowacje produktowe w zakresie usług polegają na wprowadzeniu znaczących udoskonaleń w sposobie świadczenia usług, na dodaniu nowych funkcji lub cech do istniejących usług lub na wprowadzeniu całkowicie nowych usług.

Innowacja procesowa jest to wdrożenie nowych lub istotnie ulepszonych metod produkcji, dystrybucji i wspierania działalności w zakresie wyrobów i usług. Do innowacji procesowych zalicza się nowe lub znacząco ulepszone metody tworzenia i świadczenia usług. Innowacje procesowe obejmują także nowe lub istotnie ulepszone techniki, urządzenia i oprogramowanie w działalności pomocniczej, takiej jak zaopatrzenie, księgowość, obsługa informatyczna i prace konserwacyjne.⁵

Innowacja organizacyjna jest wprowadzeniem nowej metody organizacji w biznesowych praktykach firmy, organizacji miejsca pracy lub też w relacjach zewnętrznych.⁶

Innowacje organizacyjne muszą być wynikiem strategicznych decyzji podjętych przez kierownictwo. Nie zalicza się do nich fuzji i przejęć, nawet jeżeli dokonano ich po raz pierwszy. Innowacje organizacyjne nie tylko stanowią czynnik wspierający innowacje w obrębie produktów i procesów, ale same mogą także wywierać istotny wpływ na efektywność funkcjonowania przedsiębiorstw. Mogą przyczynić się do podniesienia jakości i wydajności pracy, zintensyfikować wymianę informacji czy podnieść zdolność firmy do uczenia się oraz wykorzystywania nowej wiedzy i nowych technologii.

Z kolei innowacja marketingowa to wdrożenie nowej koncepcji lub strategii marketingowej różniącej się znacząco od metod marketingowych dotychczas stosowanych w danym przedsiębiorstwie. Innowacje marketingowe obejmują znaczące zmiany w projekcie/konstrukcji produktów (*product design*), opakowaniu, dystrybucji produktów, promocji produktów i kształtowaniu cen. Nie zalicza się do nich zmian sezonowych, regularnych i innych rutynowych zmian w zakresie metod marketingowych. Celem innowacji marketingowych jest lepsze zaspokojenie potrzeb klientów, otwarcie nowych rynków zbytu lub nowe pozycjonowanie produktu przedsiębiorstwa na rynku w celu zwiększenia sprzedaży.

3. DZIAŁALNOŚĆ INNOWACYJNA POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW W LATACH 2009-2011

Przez pojęcie działalności innowacyjnej w myśl powszechnie stosowanej przez ośrodki statystyczne wielu krajów metodologii Oslo⁷ rozumie się: «szereg działań o charakterze naukowym (badawczym), technicznym, organizacyjnym, finansowym i handlowym (komercyjnym), których celem jest opracowanie i wdrożenie nowych lub istotnie ulepszonych wyrobów i procesów, przy czym wyroby te i procesy są nowe przynajmniej z punktu widzenia wprowadzającego je przedsiębiorstwa. Niektóre z tych działań są innowacyjne same w sobie, inne zaś mogą nie zawierać elementu nowości, lecz są niezbędne do opracowania i wdrożenia innowacji. Działalność innowacyjna może być prowadzona przez samo przedsiębiorstwo na jego własnym terenie lub może polegać na nabyciu dóbr, usług w tym usług konsultingowych, bądź wiedzy ze źródeł zewnętrznych.⁸

W latach 2009-2011, w porównaniu do badań za lata 2008-2010, odnotowano spadek udziału przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie w sektorze przedsiębiorstw przemysłowych (z 18,1% do 16,9%) oraz w sektorze usług (z 13,5% do 12,3%) w ogólnej liczbie tych podmiotów. Większy odsetek aktywnych innowacyjnie przedsiębiorstw zarówno przemysłowych, jak i z sektora usług wystąpił wśród jednostek z sektora publicznego (odpowiednio 28,1% oraz 21,5%). Biorąc pod uwagę wielkość przedsiębiorstw największy odsetek podmiotów aktywnych innowacyjnie występował wśród jednostek o liczbie pracujących 250 i więcej osób.

Tabela 1 Przedsiębiorstwa aktywne innowacyjnie w latach 2009-2011 według sektorów własności

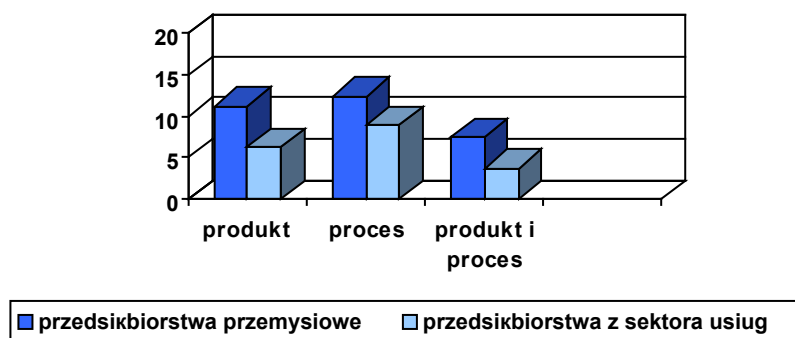
Wyszczególnienie	Przedsiębiorstwa przemysłowe	Przedsiębiorstwa z sektora usług
	w %	
ogółem	16,9	12,3
sektor publiczny	28,1	21,5
sektor prywatny	16,3	12,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011, GUS, Warszawa 2012, s. 21.

Podobnie jak w latach 2008-2010 największy odsetek przedsiębiorstw przemysłowych aktywnych innowacyjnie wystąpił w dziale Produkcja wyrobów farmaceutycznych (56,9%). W przypadku przedsiębiorstw z sektora usług odsetek ten był najwyższy w dziale Ubezpieczenia, reasekuracja i fundusze emerytalne, w którym 62,5% przedsiębiorstw to podmioty aktywne innowacyjnie.⁹ Jednocześnie w wymienionych działach udział przedsiębiorstw aktywnych innowacyjnie był wyższy w porównaniu do lat 2008-2010.

Wyniki badania działalności innowacyjnej wskazują, że w przedsiębiorstwach przemysłowych oraz przedsiębiorstwach z sektora usług wyższy był udział przedsiębiorstw, które w latach 2009-2011 wprowadziły innowacje procesowe (nowe lub istotnie ulepszone procesy), niż innowacje produktowe (nowe lub istotnie ulepszone produkty).

Wykres: 1 Przedsiębiorstwa innowacyjne w latach 2009-2011 według rodzajów innowacji

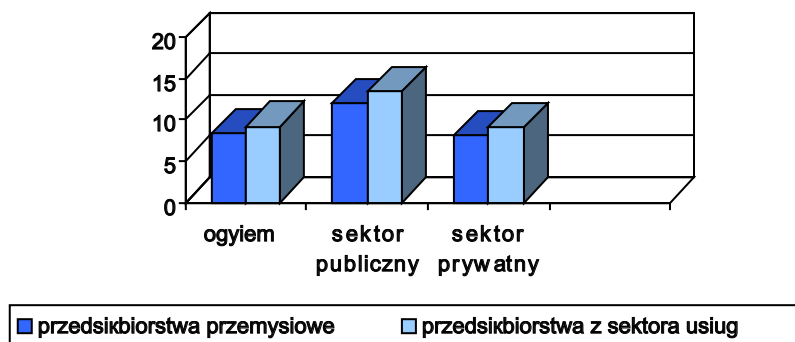


Źródło: opracowanie własne na podstawie Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011, GUS, Warszawa 2012, s. 30.

Z kolei w latach 2009-2011 innowacje organizacyjne wdrożyło 8,3% przedsiębiorstw przemysłowych oraz 9,1% przedsiębiorstw z sektora usług, tj. mniej odpowiednio o 4,7 p. proc i 6,1 p. proc. niż w latach 2008-2010. Wśród przedsiębiorstw przemysłowych

oraz z sektora usług wyższy udział jednostek, które zdecydowały się na wdrożenie nowych metod organizacyjnych, odnotowano w sektorze publicznym (odpowiednio 12,0% przedsiębiorstw przemysłowych oraz 13,4% z sektora usług).

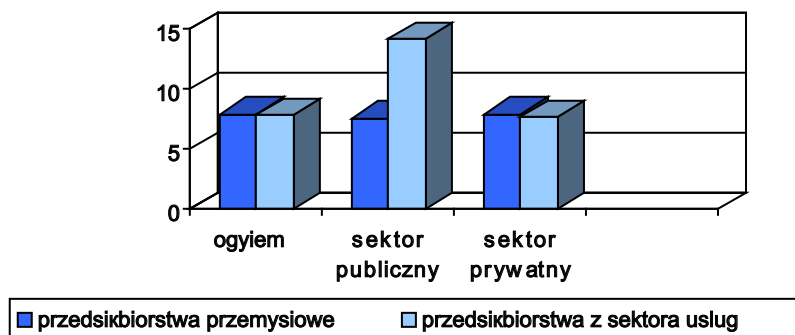
Wykres: 2 Przedsiębiorstwa, które w latach 2009-2011 wprowadziły innowacje organizacyjne według sektorów własności.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011, GUS, Warszawa 2012, s. 36.

W przypadku innowacji marketingowych w latach 2009-2011 udział przedsiębiorstw, które je wprowadziły był podobny, zarówno wśród podmiotów przemysłowych (7,9% przedsiębiorstw), jak i oraz z sektora usług (7,8% badanych jednostek). W porównaniu do lat 2008-2010 wystąpił spadek tego wskaźnika – w przedsiębiorstwach przemysłowych o 5,6 p. proc., a z sektora usług – o 7,7 p. proc.). Odsetek przedsiębiorstw przemysłowych, które wprowadziły innowacje marketingowe, był zbliżony w obu sektorach własności. W sektorze usług udział podmiotów wdrażających nowe metody marketingowe był prawie dwukrotnie wyższy w sektorze publicznym niż prywatnym.

Wykres: 3 Przedsiębiorstwa, które w latach 2009-2011 wprowadziły innowacje marketingowe według sektorów własności



Źródło: opracowanie własne na podstawie Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011, GUS, Warszawa 2012, s. 42.

4. EKONOMICZNE ASPEKTY DZIAŁALNOŚCI INNOWACYJNEJ

Wiele czynników wpływa na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstwa i jego zdolność do elastycznego reagowania na potrzeby rynku, a tym samym zdolność do poprawy wydajności i konkurencyjności. Na poziomie makroekonomicznym, wydajność przedsiębiorstwa w dużej mierze zależy od krajowych warunków ramowych i instytucjonalnych, takich jak: podatki, regulacje rynku, dostępność i jakość zasobów ludzkich oraz warunków technologicznych i finansowych.¹⁰

Zgodnie z zaleceniami zawartymi w Podręczniku Oslo wskaźnikiem do oceny efektów działalności innowacyjnej przedsiębiorstwa jest udział w badanym roku przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych, wprowadzonych na rynek w ciągu ostatnich trzech lat, w wartości przychodów ogółem. Wskaźnik ten stanowi ważną informację o wpływie innowacji produktowych na ogólną strukturę przychodów na poziom innowacyjności przedsiębiorstwa.

Przychody ze sprzedaży ogółem obejmują:

- przychody netto ze sprzedaży produktów (wytworów i usług),
- przychody netto ze sprzedaży towarów i materiałów.

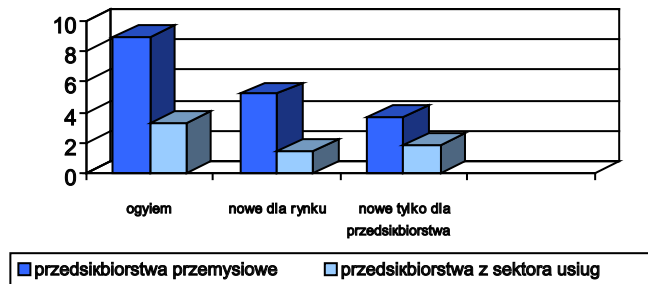
Przychody netto ze sprzedaży produktów są to kwoty należne z tytułu sprzedaży wyrobów gotowych w podmiotach wytwarzających te wyroby oraz usług – w podmiotach prowadzących działalność usługową.

Przychody ze sprzedaży produktów nowych i istotnie ulepszonych bada się również uwzględniając:

1. produkty nowe lub istotnie ulepszone dla rynku, na którym działa przedsiębiorstwo, wprowadzone na rynek w ciągu ostatnich trzech lat,
2. produkty nowe lub istotnie ulepszone tylko dla przedsiębiorstwa, wprowadzone na rynek w ciągu ostatnich trzech lat.

Udział przychodów netto ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych wprowadzonych na rynek w latach 2009-2011, w przychodach ze sprzedaży ogółem, w 2011 r. wyniósł dla przedsiębiorstw przemysłowych 8,9%, a dla podmiotów z sektora usług – 3,3%, tj. odpowiednio o 2,4 p. proc. i 0,8 p. proc. Mniej niż udział ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych, wprowadzonych w latach 2008-2010 w przychodach ze sprzedaży ogółem w 2010r.

Wykres: 4 Udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych w przychodach ze sprzedaży ogółem w 2011r.

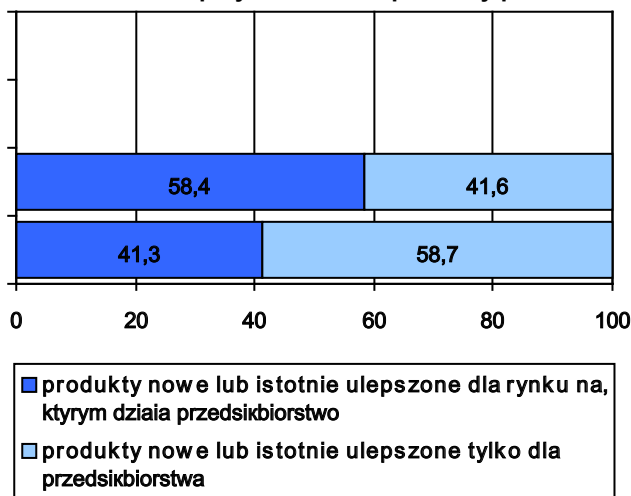


Źródło: opracowanie własne na podstawie Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011, GUS, Warszawa 2012, s. 49.

W 2011 r. przedsiębiorstwa przemysłowe osiągnęły wyższe przychody ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych dla rynku, na którym działa przedsiębiorstwo (5,2% przychodów ze sprzedaży ogółem, wobec 7,1% w 2010 r.), natomiast przedsiębiorstwa z sektora usług – ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych tylko dla przedsiębiorstwa (1,9%, wobec 2,5% w 2010 r.).

W strukturze przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych w przedsiębiorstwach przemysłowych w porównaniu do 2010 r. zmniejszył się udział przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych dla rynku, na którym działa przedsiębiorstwo (z 62,5% do 58,4% w 2011 r.). W podmiotach z sektora usług – podobnie jak w 2010 r. dominowały przychody uzyskane ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych tylko dla przedsiębiorstwa, pomimo obniżenia się tego wskaźnika w skali roku o 2,4 p. proc.

Wykres: 5 Struktura przychodów ze sprzedaży produktów nowych lub istotnie ulepszonych w 2011r.



Źródło: opracowanie własne na podstawie Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011, GUS, Warszawa 2012, s. 51.

5. PODSUMOWANIE

Jednym z najważniejszych czynników poprawy konkurencyjności polskiej gospodarki i tym samym pozycji w Europie i świecie jest poprawa poziomu innowacyjności. Nie można odkładać tego wyzwania na później i nie realizować wzrostu poprzez wykorzystanie samych czynników tradycyjnych (ziemia, praca, kapitał). Dzisiaj innowacyjność jest koniecznością a nie luksusem. Jeżeli chcemy zwiększyć tempo rozwoju gospodarki, a przez to zmniejszyć dystans dzielący od państw rozwiniętych musimy większy wysiłek włożyć w tworzenie odpowiedniego potencjału innowacyjnego wspierającego gospodarkę.

Wśród czynników sprzyjających wzrostowi innowacji i przedsiębiorczości w przedsiębiorstwach, szczególną rolę powinno odgrywać państwo, wyznaczając kierunki długotrwałej polityki rozwoju.

Zadaniem państwa jest przede wszystkim stwarzać korzystne warunki dla rozwoju innowacyjności, tj. prowadzić odpowiednią politykę innowacyjną. Ponieważ Polska w dalszym ciągu należy do państw o niskim poziomie innowacyjności gospodarki interwencja państwa musi odgrywać tutaj znaczącą rolę np. poprzez dalsze wsparcie wszystkich elementów Narodowego

Systemu Innowacji. Dopiero po przejściu przez mechanizmy rynkowe procesu innowacji, rola Państwa może być ograniczana do funkcji regulatora.

W celu poprawy innowacyjności polskiej gospodarki należy podjąć określone działanie w każdym z trzech ogniw systemu innowacji (nauka – gospodarka – rząd) jak i w zakresie relacji pomiędzy tymi ogniwami.

- 1 J.Tokarski (red.), Słownik wyrazów obcych, PWN, Warszawa 1980, s. 307.
- 2 J.A. Schumpeter, Teoria rozwoju gospodarczego, PWN, Warszawa 1960, s. 104.
3. K. Jaremczuk (red.), Uwarunkowania przedsiębiorczości-różnorodność i jedność Tom II, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2010, s. 149.
4. P.Niedzielski, K.Rychlik, Innowacje i Kreatywność, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2006, s. 21.
- 5 Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011, GUS, Warszawa 2012, s.30.
6. W. Czemiel-Grzybowska, Zarządzanie przedsiębiorstwem, Szanse i zagrożenia otwierania działalności gospodarczej. Raport z badań 2011, Difin, Warszawa 2011, s. 88.
- 7 Powszechnie przyjęty standard metodologiczny stosowany aktualnie we wszystkich krajach prowadzących badania statystyczne innowacji.
- 8 R. Borowiecki, B. Siuta-Tokarska, Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania, Difin, Warszawa 2008, s. 148.
- 9 Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011, GUS, Warszawa 2012, s.21.
- 10 A.P. Balcerzak, M. Moszyński (red.), Budowanie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstwa w dobie globalnego kryzysu, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu, Toruń 2012, s. 133.

BIBLIOGRAFIA:

1. Balcerzak A.P., Moszyński M., (red.), Budowanie konkurencyjności i innowacyjności przedsiębiorstwa w dobie globalnego kryzysu, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu, Toruń 2012
2. Borowiecki R., Siuta-Tokarska B., Problemy funkcjonowania i rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce. Synteza badań i kierunki działania, Difin, Warszawa 2008
3. Czemiel-Grzybowska W, Zarządzanie przedsiębiorstwem, Szanse i zagrożenia otwierania działalności gospodarczej. Raport z badań 2011, Difin, Warszawa 2011
4. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w latach 2009-2011, GUS, Warszawa 2012
5. Jaremczuk K., (red.), Uwarunkowania przedsiębiorczości-różnorodność i jedność Tom II, Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Tarnobrzegu, Tarnobrzeg 2010
6. Niedzielski P., Rychlik K., Innowacje i Kreatywność, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2006
7. Schumpeter J.A., Teoria rozwoju gospodarczego, PWN, Warszawa 1960
8. Tokarski J., (red.), Słownik wyrazów obcych, PWN, Warszawa 1980

Беркова О. В.,

Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск, Республика Беларусь

berkova29@mail.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В настоящее время все чаще экономисты говорят о кризисе в экономической науке. В немалой степени такое утверждение связано с неспособностью современной неоклассической экономической теории как доминирующей научной школы достоверно и точно объяснить происходящие изменения в мировом хозяйстве и, особенно, в странах с трансформируемой экономикой.

Чтобы объяснить проблемы, характерные для современного этапа развития экономического знания, важно предварительно разобраться с самой его природой и своеобразием. В первую очередь необходимо отметить, что экономическая наука лишена возможности использования эксперимента в качестве важнейшего звена проверочного механизма, которым располагают естественные дисциплины. Причем роль своеобразного «прибора» в сфере экономических наук выполняет сам субъект познания, от интуиции, творческих способностей, ценностных ориентаций, добросовестности и ответственности которого зависит получение научных результатов и их достоверность.

Значительная роль субъективного фактора относится не только к экономической теории как к научной дисциплине, но и к самой хозяйственной жизни, где действуют мотивы и интересы индивидов и коллективов (групп людей). В таком случае само понятие истины не может не приобрести черты, отражающие интересы соответствующих групп и субъективные идейно-теоретические предпочтения ученого.

Специфика экономического знания заключается и в том, что понятием закона в области экономических отношений можно оперировать с большой степенью условности, трактуя его во всех случаях как вероятностный закон или как закон-тенденцию. К тому же следует принимать во внимание, что статистическая база для обоснования законов природы на огромное множество порядков выше в сравнении с количеством взаимодействующих хозяйствующих субъектов и

масштабом зависимостей, а потому в сфере экономической деятельности возможность опереться на закон больших чисел ограничена. Отсюда вытекает разный ранг обязательности (воспроизводимости) действия законов в природе и в экономике.

Приведенные особенности, раскрывающие своеобразие природы экономического знания, дают серьезный повод для заключения о том, что до настоящего времени нет приемлемого механизма проверки его достоверности, а это не может не дискредитировать экономику как научную дисциплину. Поэтому «среди экономистов имеется немалое число ученых, которые относят экономику к «сфере искусства управления» или к «неестественным наукам» или вообще отвергают ее научный статус» [1].

Отмеченные особенности природы экономического знания имеют определенные последствия для его развития.

Одно из них заключается в том, что в экономической науке, как никакой другой, присутствует большое количество теорий и моделей, формулирующих прямо противоположные заключения при близких исходных условиях. Недостаточное внимание к методологическим проблемам экономической науки приводит к игнорированию истории развития экономических идей, для которых характерен как раз процесс преемственности или своеобразной «переключки». Собственно такой кумулятивный принцип развития экономической науки соответствует общим закономерностям формирования научного знания. И здесь полезный пример дают естественные науки, в которых научное приращение идет по пути накопления, когда старые теории, как правило, входят в новые в виде более частных случаев.

Другим следствием специфики экономического знания является недостаточное внимание к революционным переменам, происходящим в настоящее время в естественнонаучной сфере и связанным, в частности, с развертыванием нелинейной методологии, по-новому рассматривающей процесс развития, с использованием междисциплинарного подхода, с развитием теории систем и т.п. «Создается впечатление, - делают вывод Р. Нельсон и С. Уинтер, - что экономическая наука, по существу, так и не выросла из детства, протекавшего в эпоху, когда ньютоновская физика была единственной наукой, достойной подражания, а небесная механика – наиболее примечательным достижением этой науки» [2].

Указанные следствия привели к игнорированию уже созданных мировой экономической мыслью теорий, обладающих значительным объяснительным и прогностическим потенциалом, а также к недостаточной разработанности на данный момент теорий, способных дать практические рекомендации для реальной хозяйственной практики.

Речь, в частности, идет о теории К. Маркса, которая с началом перестроечных процессов на территории современного постсоветского пространства была отвергнута как несостоятельная. В наши дни грамотное применение данной теории (о сущности капитала, о его делении на постоянную и переменную части, об особенностях производства прибавочной стоимости и ее превращении в прибыль, о механизме действия закона тенденции нормы прибыли к понижению и т.д.) позволяет объяснить многие современные процессы, начиная от экономической глобализации и заканчивая современным менеджментом.

В наши дни некоторыми российскими исследователями, в первую очередь представителями институционального течения Новосибирской социологической школы, намечены определенные направления дальнейшей доработки теории К. Маркса, в первую очередь касающиеся азиатского способа производства. (Как известно, способ производства определяется в марксизме через категории производственных отношений и производительных сил). Так, рассматривать категорию «производительные силы», включающую, как известно, средства производства и рабочую силу, было предложено с учетом внешней среды, называемой материально-технологической [3]. Понятие средств производства было расширено за счет включения в него таких составляющих как климат, ландшафт, почвы и т.п., характеризующих определенные территории. Это позволило объяснить разный характер соединения людей в процессе производства - производственные отношения - при различном характере материально-технологической среды (коммунальной, по определению российских институционалистов, или некоммунальной).

Особенности способа производства, характерного для территории России, также нашли отражение в разработках современных исследователей. Так, было выявлено, что природно-климатические условия ставили древнерусских земледельцев перед проблемой обработки большого количества земли в короткие сроки. Решением являлась концентрация значительных групп работников в общине, что позволяло экономить организационно-управленческие транзакционные издержки. Коллективный характер труда на огневой пашне и постоянный переход на другие земли не способствовали закреплению частных прав земельной собственности. Это означало коммунальный характер земли как средства производства, что требовало единого управления и обеспечения общего доступа к различным ее участкам. Другие формы использования земли, аналогичные западноевропейским образцам, оказывались неэффективными.

Коллективный характер использования средств производства требовал особого соединения людей между собой в процессе производства (производственных отношений), основанного на коллективизме и равенстве отношения всех работающих к средствам труда и предметам труда. Подобный способ производства характеризуется в противоположность рыночной экономике такими чертами как общая собственность (вместо частной), служебный труд (вместо наемного), координация всей деятельности из единого центра (вместо конкуренции), централизованное распределение (вместо купли-продажи) и т.д.

Нерыночная экономика служит основой определенных обществ, которые также жизнеспособны и имеют свои собственные законы развития. Эти типы обществ свойственны (территориально) большинству государств восточной части света, включая Россию. Это означает, что изучение законов функционирования экономик, альтернативных рыночным, требует своего дальнейшего развития. Экономикеры нерыночного типа имеют глубокие и давние цивилизационные корни, а потому они обладают высокой степенью устойчивости и воспроизводимости даже в условиях массивного модернизационного давления на них.

Любая национальная экономика находится в процессе своего непрерывного исторического развития, реагируя на изменения внутренней среды (ограничений и факторов роста) и находясь под влиянием изменений, происходящих в мировом хозяйстве. Поэтому экономические системы должны обеспечивать необходимый процесс переадаптации экономики к изменившимся общественным потребностям, новым условиям хозяйствования и внешнеэкономическим обстоятельствам.

Последние разработки теории развития нерыночных экономик позволили сделать вывод, в частности, о том, что направленность современных экономических реформ, начатых на постсоветском пространстве в начале 90-х гг. XX века, должна иметь своим ориентиром не «построение рыночной экономики», а адекватное встраивание в существующую экономику (там, где это необходимо) рыночных элементов, при сохранении и дальнейшем развитии государственного планирования и регулирования. Как это осуществить технически – другой вопрос, который должен быть поставлен управленческим наукам. Простое же копирование чужих образцов хозяйствования не в состоянии обеспечить успехи в экономическом развитии.

Выбор стратегии развития на собственной основе предполагает большее обращение к своему отечественному опыту как источнику поиска современных форм хозяйствования. В нем можно найти примеры того, как традиционные формы хозяйствования демонстрировали не просто живучесть, но и способность к переадаптации. Преобразования, проходящие в исторически сложившихся цивилизационных координатах, – это и есть выход на траекторию **«развития на собственной основе»**.

Что касается методологических проблем экономической науки, в частности имеющих выход на процессы теоретического освоения экономических знаний с целью их дальнейшего практического применения, то здесь необходимо сказать следующее. Поскольку неоклассическая ортодоксия, служащая основой большинства современных учебников, в настоящий момент неспособна выполнять даже традиционные функции теории (объяснение, описание и предвидение), то предмет экономической теории не должен ограничиваться только системой рыночных отношений. Он должен включать в себя все существующее в реальности более сложное общественно-экономическое образование смешанной экономики в виде взаимодействия рыночных и нерыночных подсистем хозяйства. Эффективное их взаимодействие и интеграция становятся важнейшим условием обеспечения целостности и устойчивости национальной модели экономики. Все это позволяет объяснить реальное функционирование современной экономики и, соответственно, проливает свет на связанные с ней процессы (политические, идеологические и т. п.), происходящие в современном обществе.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Рязанов, В. Т. Хозяйственный строй России: на пути к другой экономике / В. Т. Рязанов. – СПб.: Издат. дом С.-Петербург. гос. ун-та, 2009, с. 22.
2. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Уинтер – М., 2002, с. 30.
3. См. напр.: Кирдина, С. Г. Институциональные матрицы и развитие России / С. Г. Кирдина. – Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 2001,

Васюченко Л.П., к.э.н.,

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Республика Беларусь
 vip2010@tut.by

НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ ИННОВАЦИОННОЙ ФИРМЫ

Перспективы инновационного развития Республики Беларусь во многом зависят от субъектов, призванных осуществлять инновационную деятельность. Предприятия (фирмы, бизнес) наряду с домохозяйствами, государством и некоммерческим сектором принято считать основными субъектами современной экономики. И если фундаментальная научная деятельность в последнее время является прерогативой государства, а человеческий капитал формируется преимущественно домохозяйствами и некоммерческим сектором, то собственно инновационная деятельность разворачивается в основном в рамках корпоративного сектора – системы современных деловых предприятий. Хотя классическая и институциональная экономическая теория, претендующая на разработку универсальной теории рынка, исходит из индивида, его свойств и характеристик как главной движущей силы рыночных отношений, и она вынуждена была обратиться к анализу фирмы как специфического субъекта рыночного хозяйства. Но предмет пристального внимания со стороны экономистов предприятия стали относительно недавно – последние 100 лет. Исследованием фирмы как феномена рыночной экономики исторически первыми занялись представители неоклассической теории. Новый институционализм вырос из попытки Р. Коуза особым образом решить именно проблему фирмы[1]. В 80-е годы XX века появился ресурсно-ориентированный подход, сформировавшийся в рамках стратегического менеджмента. Тогда же начала развиваться новая теория инновационной фирмы и общая теория эволюции экономических организаций.

В неоклассической экономической теории фирма – передающий механизм, трансформирующий колебания спроса на товары в колебания спроса на факторы производства. Преобразование ресурсов в товары происходит с помощью набора некоторых технологий, описываемых как производственная функция. Задача состоит в подборе такого объема

выпуска, который обеспечил бы минимальные издержки и максимальную прибыль. Фирма здесь - продукт действия эффекта масштаба существующих технологий и относительных цен. Поэтому неоклассическая теория фирмы получила название технологической. Фирма неоклассики является адаптирующейся организацией, которая в принципе не в состоянии развивать новые технологии, товары, рынки сбыта, она их лишь выбирает. Все параметры ее деятельности определяются экзогенными ограничениями и меняются в ответ на внешние шоки. Фирма лишена внутренней структуры, принимает вид монолитного бильярдного шара, который катится в ту сторону, в которую его гонят, как удары кия, изменения внешних для него величин: цен продуктов и факторов производства, технологий, вкусов потребителей, политические решения. Неоклассическое представление о фирме является наиболее распространенным, «ортодоксией учебников» по выражению С. Д. Уинтера[2].

Неоинституционализм не отказался от концепции фирмы как агента равновесия, реагирующего только на внешние толчки. В нем существование фирмы выводится из сбоев рынка: фирма возникает там, где рынок не справляется с аллокацией ресурсов, не обеспечивает равновесия. Рынок как совокупность трансакций обмена между автономными агентами - та всеобщая субстанция, которая дает жизнь фирме. Но как фирма производит, в том числе и инновации, и почему не производит рынок? Производство оставлено в полном ведении неоклассической теории с ее абстрактными экзогенными производственными функциями, а исследование природы фирмы сведено к анализу структуры контрактов[3]. Ни конкурентные преимущества, ни инновации, ни создание новых технологий и отношений не рассматриваются. Современная инновационная фирма, активно конкурирующая с соперниками, создающая новые продукты, генерирующая экономический рост, в этой экономической школе так и не появляется.

Ресурсно-ориентированный подход с самого начала вводит анализ конкуренции, конкурентных преимуществ, инноваций[4]. Реальная конкуренция фирм, в отличие от предположений неоклассических и неоинституциональных моделей, приводит к накоплению уникальных организационных ресурсов, основу которых составляют технологические, коммерческие, организационные знания, опыт, умения персонала каждой компании. Эти знания накапливаются только в совместной коллективной деятельности, ими невозможно торговать, их нельзя купить на рынке, их можно только развить, накопить в конкретном коллективе. В силу этого знания становятся разными в отдельных командах и определяют разные результаты производства, «стягивая» специализированных субъектов в единую организацию. Но ресурсно-ориентированный подход, в отличие от неоинституционализма, который исследовал подстройку личностных параметров субъектов команды в ходе контрактного процесса, ушел от персональных и социальных аспектов в анализе фирмы. Он часто рассматривает экономическую организацию как не структурируемое целое, возникает двойник неоклассической фирмы: единица, генерирующая безликие, социально не персонифицированные знания.

Более конструктивное решение проблемы предлагает общая теория эволюции экономических организаций М.В. Белоусенко[5], опирающаяся на теорию инновационной фирмы У. Лаццоника[6]. У них предприятие, фирма, бизнес рассматриваются как проявления общей сущности - экономической организации. Под экономической организацией понимается производственная единица, состоящая из команды специализированных субъектов, совместно эксплуатирующих локализованный технологический комплекс, которая координируется совместными соглашениями и иерархией менеджеров. Экономическая организация обладает специфической производительной силой, существующей только в деятельности специализированных субъектов, упорядоченной определенным образом. Еще А.Маршалл считал организацию труда одним из факторов производства, но эта линия рассуждений не получила развития ни у самого классика, ни у его последователей. Хотя ряд авторов указывает, что фирма или производственная команда – это не производственная функция в стиле неоклассики и не управляющая структура в духе Уильямсона, ключевое суждение - комбинация физической производственной деятельности и соответствующей управляющей структуры для получения особого, недостижимого рынком результата, продукта, превышающего сумму продуктов труда каждого субъекта организации в отдельности - принадлежит М.В. Белоусенко[7]. Специализированная деятельность, а также используемые технические системы индустриального типа таковы, что позволяют сравнительно небольшой группе индивидов получить выигрыш в затратах, качестве и количестве продукта относительно другой такой же команды производителей. Создание этих командных выигрышей - организационных преимуществ - носит локализованный характер, обеспечивая выигрыши в затратах только для части субъектов экономики и части общественных технических систем. Организационные преимущества или командные выигрыши – это то, что называют внутренней экономией, но теория чего пока отсутствует. Внутренняя экономия – это любой процесс, происходящий в рамках координируемой группы субъектов, который повышает производительность используемых в ней ресурсов и определяет форму кривой издержек независимо от внешних ограничений функционирования организации. Результатом возникновения внутренней экономии является увеличение количества и качества продукта при неизменных или снижающихся издержках единицы блага, повышение качества вплоть до принципиального его изменения при неизменных или временно высоких издержках, снижение издержек прежнего количества товаров и, следовательно, падение издержек единицы продукта.

Чтобы не быть поглощенными конкурирующими командами, субъекты организации должны решать проблему комбинирования деятельности для достижения специфической производительности, присущей только этой организации, что предполагает постоянную, динамичную перестройку всех процессов и объектов в организации. В зависимости от того, насколько точно, быстро и глубоко в организации накапливают знания о внутренней экономии, комбинируют факторы производства, создают новые ресурсы, настолько низкими или высокими будут издержки трансформации и рыночных трансакций. Величина физических издержек производства, в том числе технологического трансфера, а также издержек рыночных трансакций организации зависит от знаний, опыта и мотивации тех, кто принимает стратегические и оперативные решения в команде, кто осуществляет координацию ее членов и устанавливает экономические взаимосвязи

с другими командами - от механизма управления (организационной структуры).

Задачу организационной структуры инновационной экономической организации можно описать следующим образом. Фирмы в борьбе за устойчивые конкурентные преимущества должны инвестировать в процесс инноваций, характеризующийся неопределенностью, длительностью и коллективностью. Осуществление крупных инвестиций до того, как создан продукт, означает в терминах неоклассики рост постоянных издержек. Затраты на поиск и утилизацию внутренней экономии тоже представляют собой элементы постоянных издержек. Инвестиции в инновации дают рост постоянных издержек, в конечном итоге повышающих и средние издержки единицы продукции, ставя организацию в конкурентно-невыгодные условия: издержки и цена продукции по сравнению с конкурентами растут. Поэтому фирма, то есть те, кто принимает в ней основные хозяйственные решения, должны сознательно и целенаправленно осуществлять действия, которые трансформируют как можно быстрее высокие инвестиции в капитальные активы в низкие издержки единицы новой продукции. Только в этом случае инновационная стратегия, сознательно принимаемая командой, не приведет к потере рыночной позиции. Успешная стратегия инновационной фирмы состоит в трансформации структуры издержек, превращении начальных высоких капитальных затрат, сделанных в условиях неопределенности, во вполне определенные низкие издержки единицы продукции.

ЛИТЕРАТУРА.

1. Коуз Р. Природа фирмы / Р. Коуз // Природа фирмы: К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы»: Сборник / Р. Коуз [и др.]; под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. - М.: Дело, 2001. - С. 33-52.
2. Уинтер С. Теория Коуза и проблемы компетентности и корпорации / С. Уинтер // Природа фирмы: К 50-летию выхода в свет работы Р. Коуза «Природа фирмы»: Сборник / Р. Коуз [и др.]; под ред. О. Уильямсона и С. Уинтера. - М.: Дело, 2001. - С. 268-293.
3. Уильямсон, О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенч.» контракция / О. Уильямсон. - Спб.: ГИПК «Лениздат»: CEV Press, 1996. - 702 с.
4. Катькало В. С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В. С. Катькало // Вестник Санкт-Петербургского университета. Серия «Менеджмент». - 2002. - №4. - С. 20-42.
5. Белоусенко М. В. Общая теория экономической организации: организационная эволюция индустриальной экономики. - Донецк: ДонНТУ, 2006. - 432 с.
6. Lazonick W. The Theory of Innovative Enterprise. ([www.insead.edu/lazonick/Lazonick The Theory of Innovative Enterprise. Feb 2004.pdf](http://www.insead.edu/lazonick/Lazonick%20The%20Theory%20of%20Innovative%20Enterprise.Feb%202004.pdf)).
7. Белоусенко М. В. Транзакции и технологии: проблема объединения / М. В. Белоусенко // Экономический вестник Ростовского государственного университета. - 2005. - Т. 3. - №2. - С. 58-72.

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

ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ

В условиях ноосферной экономики происходит переосмысление понятия «предпринимательство». Вместо узкого восприятия его как деятельности, направленной на получение прибыли, приходит понимание его роли в инновационном развитии общества. Предприниматели становятся интеллектуалами, способствуя развитию нового типа предпринимательства - интеллектуального. Эскалация этого процесса за последние десятилетия объясняется ростом значимости инноваций в глобальном мире. Термин «интеллектуальное предпринимательство» (intellectual entrepreneurship) был предложен американским профессором А. Р. Червитцем в 2002 году.

Экономика знаний принципиально меняет концепцию конкурентоспособности предпринимательства. Происходит интеллектуализация предпринимательства, которая выражается в следующем:

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

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

3. Определяющим фактором конкурентоспособности продукции становится ее инновационность и интеллектуальные составляющие. Доля стоимости знаний в общей стоимости выпускаемой продукции непрерывно растет.

Предпринимательство по сути своей является проводником инноваций. Как и всякая система, экономическая система стремится к стабильности и в определенной мере инерционна. Специфическая роль предпринимателей состоит в преодолении инерционности экономической системы и стремлений хозяйственных субъектов действовать согласно установившимся практикам. Любая инновация в хозяйственной сфере сопряжена с определенным риском, которого

традиционные экономические субъекты пытаются избежать. Предприниматель постоянно нарушает стабильность системы, находя новые модели хозяйствования и новые стратегии поведения.

Инновационный потенциал как интеллектуальная и деловая подготовленность к участию в инновационных процессах проявляет тенденцию к концентрации в узком сегменте общества. Ни высшие, ни низшие слои общества не обладают достаточным инновационным потенциалом. Высшие слои – в силу своей самодостаточности инертны и не располагают мотивацией для инновационной активности. Они не заинтересованы в изменении сложившейся системы. Исторический опыт показывает, что высшие слои обычно характеризуются скорее консервативными, чем инновационно-реформаторскими позициями. Низшие слои общества не обладают ни мотивацией, ни культурным капиталом. Предпринимателем становится тот, кто обладает решимостью бросить вызов существующим обычаям и порядкам. В обществе постоянно идёт столкновение инновационных ценностей и противостоящих им как антитеза традиционалистских и консервативных смыслоразличительных ориентиров.

Для предпринимателя свойственно умение моментально найти подходящее для данной ситуации действие и определить его темп, реализовать гибкую модель поведения при достижении цели, отыскать плодотворные идеи и выбрать нужную информацию. Действия интеллектуального предпринимателя напоминают поведение ученого: он умеет обнаружить в информации скрытый смысл. Постоянный возврат с новых позиций к прежней цели, поиск альтернативных путей к ее достижению — важные аспекты менталитета предпринимателя. Предпринимателю-интеллектуалу свойственна структура ценностей с нацеленностью на постоянное обновление. Отсюда можно выделить отличительные черты интеллектуального предпринимателя:

- реализация собственного интеллектуального потенциала и потенциала коллектива;
- второстепенность традиционной цели бизнеса - максимизации прибыли;
- интерес к проектам из сферы новых знаний и новых секторов экономики;
- высокий уровень образованности и перманентная связь бизнеса с наукой и образованием;
- умение распознавать рыночные сигналы и обрабатывать информацию;
- высокий уровень культуры, как самого предпринимателя, так и его фирмы;
- высокая социальная ответственность и этичность бизнеса.

Интеллектуальное предпринимательство успешно и динамично развивается в таких сферах, как консалтинг, информационные технологии, телекоммуникации, т.е. в большинстве сфер экономической активности, ориентированных на будущее, с целью удовлетворения самых сложных человеческих потребностей.

Интеллектуализация предпринимательства стала глобальным явлением. В экономически развитых странах стратегическая направленность государственной политики выражается в развитии инноваций и интеллектуализации всех форм бизнеса с разработкой соответствующих программ. Следуя принципам бенчмаркинга, белорусской экономике следовало бы адаптировать лучшие мировые практики по интеллектуализации и инновационности предпринимательства к национальной действительности.

Согласно оценке мирового банка, по Индексу экономики знаний 2012 года, Беларусь занимает 59-ое место. По сравнению с 2000 г. ее рейтинг в индексе KEI вырос на 11 позиций (в основном за счет Индекса экономического и институционального режима, а также Индекса ИКТ). Беларусь вошла в десятку стран с наиболее динамично развивающейся экономикой знаний. Наименее успешным субиндексом Беларуси продолжает оставаться Индекс экономического и институционального режима, наиболее успешным – Индекс инновационной деятельности.

Факторы, влияющие на развитие интеллектуального предпринимательства в стране, можно сгруппировать следующим образом:

- экономические (входные барьеры в интеллектуальный бизнес, уровень и масштаб развития рынков инновационной продукции, деловые риски, экономический потенциал потребителей и др.);
- политико-правовые (стабильность и предсказуемость законодательства в области предпринимательства, развитость отношений собственности, государственное управление в области инноваций и предпринимательства и др.);
- технологические (уровень развития национальной науки, техники и технологий и их конкурентоспособность на мировом рынке);
- социокультурные (морально-этические нормы в обществе, отношение к предпринимательству, толерантность к инновациям и др.).

Необходимо осуществлять поиск эффективных моделей, механизмов и инструментов интеллектуального обеспечения инновационного развития страны и ее рыночных субъектов, включая предпринимательство. Развитие инновационного интеллектуального предпринимательства может быть обеспечено совместными усилиями трех ключевых субъектов национальной инновационной системы – государства, предпринимательства и системы образования и науки. Основное стратегическое направление такого развития – трансфер знаний между образованием, наукой и интеллектуальным предпринимательством.

Среди десятки стран, лидирующих в общем рейтинге конкурентоспособности IMD 2012 (WCY), 7 из них входят в число 15 ведущих государств по показателю передачи знаний между университетами и компаниями. Эта корреляция особенно свойственна для небольших государств, таких, как Швейцария, Израиль, Швеция, Финляндия и Австрия. Таким образом, одним из способов интеграции предпринимательства и образования в Беларуси может стать создание малых предприятий при ВУЗах, которые стали бы проводниками интеллектуальных научных разработок. Научные исследования, соединяясь с практикой, принимают характер прикладных, а предприятия получают технологии, повышающие качество и конкурентоспособность продукции. Формой кооперации инновационной и предпринимательской деятельности служат кластерные структуры на базе

(с участием) подразделений высших учебных заведений, позволяющих обеспечить эффективный трансфер знаний от системы образования в предпринимательство для обеспечения инновационного развития.

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

Для динамичного развития интеллектуального предпринимательства должны быть созданы средовые условия, включая развитие институциональной среды, инновационной и знаниевой инфраструктуры. Инновационная деятельность в своем развитии движима системой интегрированных (экономических, психологических, этических) мотивов интеллектуального предпринимательства. Предпринимательство как класс в нашем обществе не обладает еще сильным развитым осознанием себя. Должна произойти персонификация предпринимательства как социально-экономического субъекта в институциональной матрице. Создание системы мотивации и поддержка в функционирующем состоянии - дело государства.

Таким образом, синергетический подход к стимулированию развития интеллектуального предпринимательства будет способствовать интеграции государственных мер, направленных на развитие и поддержку предпринимательства, с созданием благоприятных условий для его саморазвития.

ЛИТЕРАТУРА

Ахтямов М. К. Концепция интеллектуального обеспечения инновационного развития предпринимательства: Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук. Санкт-Петербург, 2010.

Никитенко, П. Г. Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития /Минск: Беларус. наука, 2006.

Салихов Б.В. Интеллектуальный капитал организаций. Режим доступа: <http://bv-salikhov.ru/intellektualnyj-kapital.html>

Грудницкая Н.А.,

Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь

mim@bstu.by

ДЕКОМПОЗИЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В рыночно ориентированной экономике любой объект, занимающийся бизнесом, коммерцией, стремится обеспечить достаточно высокую конкурентоспособность своей продукции и фирмы, а значит, и достаточную для своего дальнейшего развития норму и массу чистой прибыли наряду с рентабельностью производства и объёмом продаж.

Желаемого уровня конкурентоспособности продукции и фирмы, устойчивого присутствия на целевом рынке можно достичь путём одновременной реализации как минимум четырёх групп целей: **экономических (финансовых), социальных, экологических и инвестиционных**. Первая группа целей отражает эффективность использования основных элементов производственного процесса (живого труда, предметов труда, средств труда) и финансовых средств (оборотного капитала, инвестиционных ресурсов), а также конечные экономические результаты производства и сбыта готовой продукции. Вторая группа целей призвана характеризовать степень достижения коллективом предприятия запланированных численных значений социальных показателей и нормативов. Третья группа целей определяет, в какой мере соблюдаются экологические показатели, нормативы и стандарты. Четвёртая группа целей призвана отразить масштабы роста или уменьшения стоимости предприятия.

Каждой из названных групп отвечают соответствующие разновидности основных конечных результатов (экономических, социальных, экологических, инвестиционных), которые промышленное предприятие может включить в формулируемую миссию.

Экономический результат (положительный) проявляется в достигнутых предприятием значениях соответствующих показателей. Он бывает двух видов: результат, получаемый непосредственно для себя, и результат, создаваемый для общества в целом. В качестве экономического результата, создаваемого в рамках конкретного предприятия, выступают: балансовая (валовая) прибыль или доход, экономия затрат живого и прошлого труда, абсолютное или относительное снижение себестоимости продукции. Экономическим результатом для общества считаются: перечисленные в бюджет акцизные сборы, налог на добавленную стоимость, таможенные сборы и др.

Отрицательный экономический результат для предприятия проявляется в образовании убытков от выполняемой предпринимательской, коммерческой, инвестиционной деятельности или уменьшении стоимости предприятия.

Социальный результат – это количество предоставляемых работникам конкретного предприятия разнообразных социальных благ. Обобщающей характеристикой достигнутого социального результата является уровень социальной защищённости работников фирмы. Последний может рассчитываться по отношению к минимальной или рациональной потребительской корзине.

Экологический результат – это степень безвредности производства на данном предприятии для людей и окружающей среды.

Инвестиционный результат – комплексный показатель, отражающий рост рыночной стоимости предприятия по сравнению с предыдущим периодом (например годом).

Наряду с перечисленными результатами промышленное предприятие реализует и другие виды конечных результатов, а именно результаты труда и производства.

Результат труда – это вновь созданная стоимость в процессе производства продукции или оказания услуг, включающая оплату живого труда и полученную предприятием прибыль.

Результат производства в его практическом понимании – это выпуск экономически целесообразной и социально значимой для потребителей продукции (т.е. пользующейся спросом на рынке) при минимальных затратах (труда, средств производства, предметов труда), а также издержек, связанных со сбытом готовой продукции.

Таким образом, в результате декомпозиции социально-экономической системы можно выделить следующие целевые подсистемы:

Выпуск продукции;

Экономический и финансовый результат;

Социальный эффект и экологический результат.

Функциональные подсистемы предполагают управление основными технологическими и информационными процессами, отражающими содержательную сущность конкретной производственно-хозяйственной деятельности предприятия. При более глубокой декомпозиции ЭС с учетом новых условий хозяйствования целесообразно выделить следующие функциональные подсистемы:

Подсистему маркетинга, играющую важную роль в обосновании номенклатуры и ассортимента выпускаемой продукции, оптимального объема производства и продаж в соответствии с конъюнктурой рынка и характером спроса;

Подсистему производства продукции в заданном требованиями рынка и производственными возможностями предприятия объеме, ассортименте и номенклатуре;

Подсистему обеспечения производственно-хозяйственной деятельности предприятия всеми необходимыми материальными, техническими, трудовыми и финансовыми ресурсами;

Подсистему инновационной и инвестиционной деятельности предприятия, занимающуюся вопросами научно-технического развития предприятия и освоения новой продукции и технологий;

Информационную подсистему, или подсистему обратной связи, предполагающую учет, контроль и анализ результатов регулирующих воздействий на систему;

Подсистему сбыта и реализации продукции, обеспечивающую сбыт, путем продвижения продукции на те рынки, где ее может купить потребитель или посредник.

Маркетинговая деятельность осуществляется маркетинговой службой предприятия, цель и задачи которой определяются ее главенствующей ролью в решении вопросов: что производить, для кого, в каких объемах и с какими параметрами, как обеспечить конкурентоспособность продукции и своевременный сбыт. От результатов работы маркетинговой службы напрямую зависят эффективность и финансовая стабильность организации в целом, чего, к сожалению, еще не осознали в полной мере руководители отдельных предприятий и экономического комплекса в целом.

Подразделения материально-технического обеспечения имеют своей главной целью решение проблем своевременного, полного и комплектного снабжения всех структурных подразделений предприятия необходимыми материальными, техническими, топливно-энергетическими и прочими ресурсами. Для этого нужно выполнить ресурсные расчеты, обосновать их плановую потребность исходя из плана производства, определить поставщиков и наладить с ними договорные связи, обеспечить своевременную оплату поставок, транспортировку, приемку, хранение, учет и отпуск материалов, их рациональное использование и решить ряд других вопросов.

Подразделения инновационной и инвестиционной деятельности, зачастую отсутствующие на наших предприятиях как самостоятельные структурные единицы, в условиях рыночной экономики крайне необходимы. Они должны заниматься не только решением вопросов изыскания источников инвестиций для финансирования текущей деятельности и обновления основного капитала, но также с учетом результатов маркетинговых исследований осуществлять научный поиск, исследования и разработки новой продукции, нацеленной на удовлетворение перспективных потребностей рынка и интенсификацию производства.

Информационная подсистема, лежащая в основе обратной связи, реализует функции оперативного реагирования на все поступающие в нее сведения как о запланированном, так и о текущем состоянии объекта управления, принимает решения о необходимости воздействия на него с целью устранения всех обнаруженных несогласований и передает информацию в планово-экономические службы для проведения комплексного финансового анализа и выработки рекомендаций руководству по принятию соответствующих управленческих решений. Подразделения бухгалтерского учета играют важнейшую роль в сборе и систематизации текущей информации и подготовке ее к дальнейшему использованию в качестве базы для принятия решений.

К информационным подсистемам следует отнести также все финансово-экономические службы предприятия, в том числе планово-аналитические отделы, которые осуществляют работу по бюджетированию, направленному на рациональное использование ресурсов и финансовых возможностей предприятия, организуют проведение экономического анализа, принимают участие в разработке мероприятий по повышению производительности труда, эффективному использованию производственных мощностей, совершенствованию хозяйственного расчета и ценовой политики предприятия. В современных

организациях информационная подсистема должна функционировать как элемент единой автоматизированной системы управления, увеличивающей возможности руководства в принятии оптимальных решений.

Функциональные подсистемы производственно-хозяйственной деятельности существуют и развиваются на базе совокупности структурных единиц. К ним можно отнести рабочее место, производственную линию, участок, цех, основное и вспомогательное производство, отделы и службы предприятия, концерна. Поэтому, наряду с функциональными подсистемами выделяют структурные подсистемы или подразделения, включающие эти единицы. В общем, в системе управления предприятием компонентами его структуры будут:

объект управления (процесс производства, осуществляющийся на производственных участках, цехах)

управляющий орган (те отделы и службы, которые доводят до исполнителей задания руководства);

лицо принимающее решение (или менеджер-руководитель подразделений предприятия).

Все структурные подразделения, в краткосрочном периоде, объединены единой целью – максимизацией выпуска продукции при наиболее полной загрузке имеющихся мощностей и рациональном использовании ресурсов, а также в получении положительных результатов работы. Полная координация деятельности этих подразделений и наибольшая их эффективность может быть достигнута только на базе комплексного оптимального планирования.

ЛИТЕРАТУРА

Антошов В.А., Уваров Г.В. Экономический советник менеджера Уч.-пр. пособие: Мн.: «Финансы, учёт, аудит», 1996. – 320с
Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы: Учебно-методическое пособие. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 248с

Джеломанов Е.В., к.э.н.,

Белорусский государственный экономический университет, Минск, Республика Беларусь
eujel@tut.by

СУБЪЕКТНЫЙ СОСТАВ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА

В современных условиях информационная составляющая национальной экономики приобретает решающее значение для достижения и поддержания устойчивости экономического развития. Организационной формой существования информационного сектора экономики является соответствующий рынок. В связи с этим актуален вопрос об определении субъектного состава рынка информационного ресурса, который, очевидно, отличается от рынков традиционно анализируемых товаров и услуг.

Коллектив ученых НАН Беларуси выделяет следующие субъекты правоотношений при создании и эксплуатации информационных продуктов и услуг: разработчики; владельцы; пользователи; правообладатели; обработчики документированной информации в информационных системах и сетях; продавцы (дилеры); информационные посредники и покупатели [1, с.90]. Отметим, что принципиальным отличием от субъектов других рынков является наличие такого контрагента, как правообладатель. К недостаткам предлагаемого состава субъектов следует отнести его чрезмерную детализацию, которая больше подходит для анализа конкретного рынка.

В связи с этим теоретически более выверенной представляется позиция Е.А. Петровой, которая подразделяет все группы субъектов исследуемого рынка на две категории: продавцы и потребители информации [2, с.64]. Внутри группы продавцов она выделяет: собственники информации — субъекты, полностью реализующие права собственности, производители информации — осуществляют переработку информационных ресурсов, информационные посредники — обеспечивают передачу информационного продукта одним лицом другому, хранители информации — хранят информационные ресурсы и предоставляют доступ к ним собственников, владельцев и потребителей.

Потребители информации — субъекты, обращающиеся к собственнику информации или посреднику за получением необходимых информационных продуктов для использования их в своей деятельности [2, с.44]. Основным недостатком подхода Е.А. Петровой к исследованию рынка информационных продуктов и услуг является то, что он не содержит четкой дифференциации объекта последнего, под которым она понимает информацию, информационный ресурс и информационные технологии. Такая позиция приводит к сведению круга экономических интересов, определяющих поведение потребителей информационного ресурса, только к стремлению снизить неопределенность. Однако сюда необходимо включить еще и стремление к максимизации полезности от использования названного ресурса. Другим недостатком можно назвать разнородность критериев, используемых при дифференциации группы «продавцы». Так, при выделении субъекта «собственник» использовался критерий полноты реализуемых прав собственности в отношении информационного ресурса, производители и посредники выделены по отношению к процессу производства и доведения до потребителя, хранители — на основе технического критерия реализуемой функции по предоставлению доступа к названному ресурсу. Использование таких критериев было бы оправдано при построении многоуровневой иерархической классификации субъектов информационного рынка, но не при формировании теоретической схемы.

Группа российских исследователей рынка информационного ресурса во главе с И.И. Родионовым выделяет поставщиков и потребителей информации. При этом выделяются следующие группы поставщиков:

Издатели баз данных (от англ. database publishers) — юридические лица, подготавливающие базы данных с точки зрения их содержания и ответственности за отбор материала [3, с.167].

Операторы баз данных (от англ. vendors) — юридические лица, осуществляющие обработку баз данных на основе добавления стоимости и предоставляющие платные услуги [3, с.180].

Информационные брокеры — организации или лица, профессионально занимающиеся платным информационным обслуживанием внешних клиентов на коммерческой основе с использованием услуг специализированных информационных служб [3, с.186].

Библиотеки и информационные отделы предприятий. В современных условиях происходит повышение значимости этих традиционных субъектов рынка информационного ресурса. Объяснение этому кроется в том, что высокое качество информационного ресурса, достигаемое за счет тщательного отбора, оценки, обработки знаний и информации, является основой успеха фирмы.

Вторая группа участников информационного рынка трактуется при таком подходе достаточно широко — все группы специалистов, работающих в общественном производстве [3, с.192]. Они подразделяются по двум критериям: в зависимости от целей потребления информационного ресурса — конечные и промежуточные потребители; в зависимости от объекта рынка информационного ресурса — бизнес-потребители, домашние хозяйства и т.п.

Анализ групп субъектов, выделяемых этими исследователями, показывает, что в целом они выделяют те же группы, что и остальные ученые. Более детальную классификацию поставщиков целесообразно использовать при исследовании конкретного рынка информационных продуктов и услуг, а в теоретических исследованиях она является недостаточным основанием для получения результатов, обладающих необходимой степенью общности.

Отмеченное выше обстоятельство побуждает признать более выверенной позицию В.В. Година и С.Д. Подпругина. Годин В.В. выделяет потребителей (юридические и физические лица) [4, с.39] и поставщиков информационных продуктов и услуг (организации, занятые созданием, хранением и эксплуатацией баз данных и др.) [4, с.41]. Подпругин С.Д. в качестве субъектов рынка информационных продуктов и услуг называет продавцов (могут быть оптовыми и розничными; отечественными и зарубежными и т.д.) и покупателей (юридические и физические лица, решающие различные экономические задачи) [5, с.12]. Данные исследователи разделяют субъектов информационного рынка по основному критерию — позиция в процессе отчуждения товара или услуги.

Таким образом, для рынка информационного ресурса характерно наличие двух главных субъектов: продавцов и покупателей, что соответствует классическому субъектному составу любого рынка. Основным отличием от рынков материальных объектов здесь является возможность одновременного оперирования различными субъектами одним и тем же информационным продуктом. В связи с этим в составе субъектов необходимо разграничивать контрагентов, оперирующих названным ресурсом на основе права собственности и пользующихся им путем приобретения эксклюзивных или неэксклюзивных лицензий. Это проявляется в наличии таких субъектов, как производители, собственники, дистрибьюторы в группе продавцов, и потребители, пользователи и обработчики в числе покупателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономические основы инновационной деятельности / П.Г. Никитенко [и др.] ; под науч. ред. П.Г. Никитенко, С.Ф. Ушакова. — Минск: НО ООО «БИП-С», 2004. — 121 с.
2. Петрова, Е.А. Современный информационный рынок: микроэкономический анализ закономерностей формирования и развития / Е.А. Петрова. — М.: Гелиос АРВ, 2004. — 128 с.
3. Рынок информационных услуг и продуктов / И.И. Родионов [и др.]. — М.: МК-Периодика, 2002. — 549 с.
4. Годин, В.В. Управление информационными ресурсами: 17-я модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 17 / В.В. Годин, И.К. Корнеев. — М.: «ИНФРА-М», 1999. — 432 с.
5. Подпругин, С.Д. Рынок информационных продуктов и услуг: сущность, эволюция и специфика : автореф. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / С.Д. Подпругин; Байкальский гос. ун-т экономики и права. — Иркутск, 2004. — 24 с.

Дзюрны Анна, к.э.н.

Академия народной обороны, Варшава, Польша,

Черновалова Ж. В.

УО Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина, г. Брест, Республика Беларусь

ШАНСЫ И УГРОЗЫ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В СОВРЕМЕННОМ ГЛОБАЛЬНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОРЯДКЕ

Мировая экономическая система изменяется в ускоренном темпе и с глубокими преобразованиями, как в сфере товарных и материальных потоков, преобразования техники и технологии производства продукции и услуг, так и с точки зрения изменения системы регуляции, то есть принципов и методов регулирования и управления. Отчетливо видно как происходит взаимодействие трех основных сфер глобального устройства: экономики, политики и культуры¹. К последним можно отнести также сферы природно-климатических изменений и экологической политики². Радикальные изменения происходят в институциональной сфере экономической организации, связанной с поиском новых форм правового регулирования взаимоотношений между мировыми империями, такими как Объединенная Европа и США, США и Китай, Европа и Китай, Россия – и все остальные³.

Рассматривая указанные выше проблемы с точки зрения конструкций глобальных моделей экономического развития, можно указать на следующие шансы и угрозы: это изменение глобального экономического порядка и появление новых цивилизационных рисков для развития современного мира. Оба эти фактора сподвигают к размышлениям по поводу нашего будущего (что будет?, какие шансы развития можно получить?, каковы угрозы?, чего ожидать миру и цивилизации?), новых условий существования (достаточно ли только приспособиться к ним?, а может лучше построить бизнес снова на иных основах?); надвигающихся перемен (какие перемены наиболее необходимы?)⁴. Решения, вытекающие из ответов на эти вопросы, определяют направление тех дорог, по которым следует идти, для реализации глобальных культурных и социальных ценностей, устройства нового международного порядка и права, осуществления институциональных преобразований.

Современный мир на переломе XX и XXI веков представляет собой яркий пример далеко идущих изменений мирового порядка, в том числе и экономического. В последние два десятилетия большая часть мировых трендов экономического развития подверглись полному перенаправлению. Претерпели изменения большинство бывших глобальных угроз, а идеологический конфликт между миром «свободной конкуренции» и коммунизмом, заменен в настоящее время столкновением двух цивилизаций: западной и исламской⁵. На этой основе мировой порядок и его безопасность получили новые тенденции развития и эволюции⁶.

Современный глобальный экономический порядок становится все более институционализированным, что должно обеспечивать большую устойчивость, эффективность и предсказуемость. Такой порядок создают следующие элементы мировой экономической системы: это США с их ограниченным в современном мире лидерством, три экономических центра: NAFTA, Европейский союз, Дальневосточные страны, например, Япония и Южная Корея, а также страны, развивающие свои экономики: Россия, Китай, Индия, Бразилия, Южно-Африканская республика и Исламские страны⁷. Таким образом, формируется новый тренд экономического развития, характеризующийся многовекторностью (цивилизационной множественностью); и возможностью замены ранее действовавшей модели экономического развития, являвшейся однополярной, другой моделью, которую можно охарактеризовать как, «коллективно-патерналистический мир». Основными элементами последнего будут США, Китай, Россия, Индия, Бразилия, Объединенная Европа и Исламский мир⁸.

Что касается угроз, то здесь следует указать на следующие проблемы современного мироустройства: снижающийся потенциал мирового лидерства для США⁹ и постоянно возрастающее значение некоторых локальных мировых империй, что может привести к спору о статусе мирового лидера; отсюда вытекают трудности по согласованию межимперияльных интересов, что позволяет прогнозировать ситуации применения силы во многих горячих точках мира.

1. Por. G.Kołodko, *Wędru(ó)jący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008, s.140.

2. Por. *Świat w 2025. Scenariusze narodowej Rady Wywiadu USA*, AlfaSagittarius, Kraków 2009

3. Por. K.Żukrowska, *Rola USA i UE w tworzeniu warunków dla zarządzania gospodarką światową*, w: *Rola instytucjonalizacji w kształtowaniu stosunków międzynarodowych*, redakcja naukowa K.Żukrowska, SGH, Warszawa 2006, s.25-41.; Sachs J., *Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia*, PWN, Warszawa 2006

4. Por. C. Rutkowski, *Nowa cywilizacja. Stare organizacje*, w: «Myśl Wojskowa» Dodatek Specjalny, MON, Warszawa 2005, s.5-6.

5. Por. W. M. Orłowski, *Stu lecie chaosu. Alternatywne dzieje XX wieku*, OPEN – Wydawnictwo Naukowe i Literackie, Warszawa 2007, s.526-527.

6. Por. P.Frankowski, *Bezpieczeństwo globalne w warunkach transformacji Ładu międzynarodowego*, [w:] *Bezpieczeństwo międzynarodowe po zimnej wojnie*, red. R.Zięba, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2010, s. 237-260.

7. Por. *Procesy integracyjne i dezintegracyjne w gospodarce światowej*, K.Żukrowska (red.), Warszawa 2007

8. Por. B.J.Jeliński, *Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009, s.531.

9. Por. Brzeziński Z., *Strategiczna wizja. Ameryka a kryzys globalnej potęgi*, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2013.

BIBLIOGRAFIA

1. Brzeziński Z., Strategiczna wizja. Ameryka a kryzys globalnej potęgi, Wydawnictwo Literackie, Kraków 2013.
2. Frankowski P., Bezpieczeństwo globalne w warunkach transformacji Ładu międzynarodowego, [w:] Bezpieczeństwo międzynarodowe po zimnej wojnie, red. R. Zięba, Wydawnictwo Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2010.
3. Jean C., Geopolityka, Ossolineum, Wrocław, Warszawa, Kraków 2003.
4. Jeliński B.J., Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.
5. Jemioło T., Bezpieczeństwo globalne w pierwszym dziesięcioleciu XXI wieku, [w:] Bezpieczeństwo zewnętrzne Rzeczypospolitej Polskiej, Redakcja naukowa: T. Jemioło, K. Malak, AON, Warszawa 2002.
6. Kołodko G., Wędru(ó)jący świat, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.
7. Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2007-2010, Redakcja naukowa i koordynacja K. Marczewski, Instytut Badań Rynku, konsumpcji i Koniunktur, Warszawa 2009.
8. Nasz światowe podwórko. Raport Komisji Do Spraw Światowego Kierowania, PWE, Warszawa 1996.
9. Orłowski W.M., Stu lecie chaosu. Alternatywne dzieje XX wieku, OPEN – Wydawnictwo Naukowe i Literackie, Warszawa 2007.
10. Polak E., Globalizacja a zróżnicowanie społeczno-ekonomiczne, Difin, Warszawa 2009.
11. Procesy integracyjne i dezintegracyjne w gospodarce światowej, Redakcja naukowa K. Żukrowska, Warszawa 2007.
12. Rutkowski C., Nowa cywilizacja. Stare organizacje, w: «Myśl Wojskowa» Dodatek Specjalny, MON, Warszawa 2005.
13. Sachs J., Koniec z nędzą. Zadanie dla naszego pokolenia, PWN, Warszawa 2006.
14. Simon Z., Globalna wioska. Rosjanie kupują bez opamiętania, w: «Bloomberg Businessweek» 2011 nr 02 z 3-16 października 2011
15. Świat w 2025. Scenariusze narodowej Rady Wywiadu USA, AlfaSagittarius, Kraków 2009
16. Żukrowska K., Rola USA i UE w tworzeniu warunków dla zarządzania gospodarką światową, w: Rola instytucjonalizacji w kształtowaniu stosunków międzynarodowych, redakcja naukowa K. Żukrowska, SGH, Warszawa 2006.

Дударкова О.Ю.,

Белорусский государственный аграрный технический университет, г. Минск, Республика Беларусь
dudarkova@yahoo.com

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Предварительные исследования инновационных инвестиционных проектов различного типа основываются на нормативных методических рекомендациях [1] и представляют собой достаточно трудоемкий процесс сбора, анализа и обработки большого количества разнородных данных и их последующее преобразование в аналитические показатели эффективности проекта (например, чистый дисконтированный доход, период окупаемости и др.).

В настоящее время разработаны методики, в которых показатели оценки эффективности инновационных инвестиционных проектов рассматриваются комплексно, например, [2]. Рассматриваемые показатели являются только количественными, хотя при принятии к реализации любого инвестиционного проекта непременно учитываются и качественные, нечисловые критерии, например, конкуренция, стабильность спроса, степень готовности продукта, патентная защита, соответствие законодательству.

Системы качественных критериев оценки инвестиционных (инновационных) проектов предлагаются в работах [3, 4]. Используется экспертная оценка, выраженная в баллах, в то время как многочисленные исследования уже показали, что наиболее адекватным является использование лингвистической информации вместо числового описания, если исследуемые свойства объекта это позволяют.

Проведенный анализ позволяет сформировать комплекс требований к новой методике формализованной экспертизы бизнес-планов инвестиционных проектов, основными из которых являются следующие:

наличие наряду с традиционными количественными показателями эффективности иерархически структурированной системы качественных критериев;

возможность учета нестохастической неопределенности, характеризующей рыночную экономическую среду;

возможность постановки и решения задачи оптимизации выделения инвестиционных ресурсов для группы конкурирующих проектов.

В предлагаемой методике процесс оценки эффективности инвестиционного проекта рассматривается как процедура проведения экспертного моделирования слабоформализуемых и неформализуемых фрагментов описания проблемной ситуации, основанная на данных бизнес-планов инвестиционных проектов и применении формальных методов упорядочения экспертных оценок для построения математической модели многокритериального выбора путем компьютерной реализации принципа свертки, адаптированного к количеству и квалификации экспертов, степени однородности и нестатистической неопределенности экспертных оценок.

Формализовать задачу можно следующим образом. Предположим, что имеется N инвестиционных проектов, которые должны быть оценены по n обобщенным критериям (смысловым блокам), каждый из которых состоит из l_i , $i = \overline{1, n}$ частных критериев. Каждый блок критериев имеет свой весовой коэффициент v_i , $i = \overline{1, n}$; и каждый частный критерий имеет также свой весовой коэффициент $w_j^{l_i}$, $i = \overline{1, n}$; $j = \overline{1, l_i}$. Весовые коэффициенты отражают степень значимости каждого критерия (частного или обобщенного) для эксперта. Оценку осуществляют m экспертов. Необходимо упорядочить проекты в порядке возрастания (убывания) их агрегированных оценок.

Решение поставленной задачи может быть представлено как совокупность последовательно выполняемых этапов.

Ниже рассматриваются основные этапы предлагаемой методики и их отличительные особенности.

1. Декомпозиция проблемы – создание иерархии критериев.

Для комплексной оценки бизнес-плана инвестиционного проекта предлагается использовать большое количество слабоформализуемых показателей эффективности рассматриваемого проекта, которые сгруппированы в несколько смысловых блоков.

2. Определение весовых коэффициентов критериев.

Экспертам предлагается дать оценку каждому частному критерию по степени его важности, а также проранжировать

обобщенные критерии. В результате этого формируются весовые коэффициенты v_i , $w_j^{l_i}$, $i = \overline{1, n}$; $j = \overline{1, l_i}$.

Необходимо отметить, что существуют различные методологические подходы к определению весовых коэффициентов проранжированных объектов какой-либо совокупности. Оценки могут в виде баллов, лингвистические, определенные с помощью метода анализа иерархий Т.Саати и др. Одним из наиболее теоретически обоснованных является определение весов по формуле Фишберна.

Правило Фишберна позволяет ЛПР принимать наилучшие оценочные решения в наихудшей информационной обстановке.

3. Получение вербальных экспертных оценок.

Индивидуальные экспертные оценки по частным критериям, входящим в каждый смысловой блок, определяются в соответствии с лингвистической шкалой. Вербальные оценки затем приводятся к виду нечетких трапециевидальных чисел

$$\tilde{R}_j^{l_i}, i = \overline{1, n}; j = \overline{1, l_i}.$$

Использование нечеткой лингвистической шкалы обусловлено стремлением частично преодолеть основной недостаток классической теории вероятности и анализа решений – неспособность оперировать с информацией, основанной на субъективных представлениях и учитывать нестатистическую неопределенность окружающей среды.

Число градаций лингвистической шкалы обычно нечетное. Как правило, их не более 13 и не менее так называемого числа Миллера (7 ± 2). В данной методике применяется шкала, содержащая 5 термов. Для оценки критериев будем использовать лингвистическую переменную X_i , терм-множество которой можно записать, например, как $T(X) = T(X_i) = \{\text{«отлично»}, \text{«хорошо»}, \text{«удовлетворительно»}, \text{«плохо»} \text{ и «очень плохо»}\}$.

Семантика термов задается нечеткими числами, определенными на интервале $[0; 1]$ и описанными соответствующими функциями принадлежности.

Поскольку лингвистические оценки являются приближительными, то предполагается, что для описания неопределенности трапециевидальные функции принадлежности достаточны, а более точные формы не нужны и даже не могут быть адекватно определены.

4. Определение степени согласованности экспертных мнений. Согласованность мнений экспертов (по одному показателю) предлагается определять как коэффициент вариабельности.

5. Иерархический синтез. Вычисление многоуровневой агрегированной оценки бизнес-плана инвестиционного проекта предлагается выполнять по следующим формулам:

$$J = \sum_{E=1}^m J_E; \quad J_E = \sum_{i=1}^n \left[v_i * \sum_{j=1}^{l_i} (w_j^{l_i} \tilde{R}_j^{l_i}) \right],$$

где J - агрегированная оценка; J_E – индивидуальная оценка эксперта E , $\tilde{R}_j^{l_i}$ – экспертная оценка j -го критерия в

i -ой группе, представленная в виде дефаззифицированного нечеткого трапециевидального числа; $w_j^{l_i}$ - удельный вес j -го критерия в i -ой группе; v_i – весовой коэффициент i -ой группы критериев; j - номер текущего критерия в i -ой группе; i - номер текущей группы критериев; n - количество групп критериев; l_i - количество критериев в группе i , m – число экспертов.

Получение агрегированной оценки бизнес-плана инвестиционного проекта по предлагаемой методике позволяет поставить и решить задачу оптимизации использования ограниченных ресурсов как задачу линейного целочисленного программирования

Постановка задачи в общем виде. Пусть имеется n проектов $\Pi_1, \Pi_2, \dots, \Pi_n$, для реализации которых требуются, соответственно, следующие денежные ресурсы: c_1, c_2, \dots, c_n . Известны их агрегированные оценки: J_1, J_2, \dots, J_n . Общая сумма финансовых ресурсов, которыми располагает инвестирующая организация для поддержки проектов лимитируется

величиной Q .

Введем в рассмотрение переменные x_1, x_2, \dots, x_n , определяемые условием: $x_i=1$, если проект будет поддержан, и $x_i=0$, если он будет отклонен. Тогда в общем виде задача оптимизации инвестиционных ресурсов примет вид:

$$L = \sum_{i=1}^n J_i x_i \Rightarrow \max$$

при ограничениях $\sum_{i=1}^n c_i x_i \leq Q; x_i \in \{0, 1\}, i = \overline{1, n}$.

Предлагаемые методологические подходы могут быть использованы при разработке компьютерной информационно-аналитической системы поддержки принятия инвестиционных решений, позволяющей учитывать при оценке бизнес-планов как количественные, так и качественные критерии.

Основные этапы предлагаемой методики во многом аналогичны методикам решения сложных слабоформализуемых проблем, традиционно решаемых с помощью информационно-аналитических систем поддержки принятия решений, что позволяет значительно сократить затраты при разработке компьютерной реализации.

Дальнейшее развитие предлагаемых подходов может состоять в разработке методик расчета основных количественных показателей эффективности инвестиций при нечеткой исходной прогнозной информации и включение полученных значений в агрегированную оценку инвестиционного проекта, а также в уточнении границ термов лингвистической переменной «Комплексная оценка бизнес-плана инновационного проекта» и совершенствовании продукционных правил базы знаний, которое становится возможным по мере накопления информационной базы данных экспертных опросов и последующего практического подтверждения правильности или ошибочности принятого решения, сравнения рекомендуемого решения и принятого на практике.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Рекомендации по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов //Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. –1999. –№ 43. – С.162-220.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. – Киев.: «Ника-Центр», 1998. – 544 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджера». Вып. 2)
3. Идрисов А.Б., Картышев С.В., Постников А.В. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. – М.: Информационно - издательский дом «ФИЛИНЪ», 1996. – 272 с.
4. Нехорошева Л.Н. Научно-технологическое развитие и рынок. _Мн.: БГЭУ, 1996.- 212 с.

Ермакова Э.Э.,

Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь

ermakova.eleonora@gmail.com

ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Формирование и использование инновационного потенциала имеет особое значение для хозяйственной системы любого уровня (предприятия, региона, республики). Эффективное управление потенциалом определяет конкурентоспособность страны в мировом сообществе, экономическое благосостояние предприятий и качество жизни населения. На современном этапе результативность инновационного развития является одним из основных факторов роста экономики и повышения её конкурентоспособности.

Исследование инновационного потенциала необходимо для определения эффективности использования имеющихся ресурсов в инновационной деятельности, для установления возможности реализации поставленных целей в инновационной сфере, для определения восприимчивости к инновациям данной социально-экономической системы и готовности региона к созданию и освоению инновационной продукции.

Инновационный потенциал можно охарактеризовать как динамичную систему, которая представляет собой ресурсную составляющую, накопленную за предыдущий период осуществления инновационной деятельности, инфраструктурную составляющую, создающую условия для развития инноваций, и результаты текущих периодов, которые, взаимодействуя между собой и дополняя друг друга, можно использовать для непрерывного приращения нового знания, для появления новых изобретений и открытий.

Набор показателей, характеризующих инновационный потенциал может быть достаточно разнообразен, но, вместе с тем он должен соответствовать определённым **принципам**.

Принцип научной обоснованности предусматривает разработку системы оценки инновационного потенциала с учётом достижений современной теории и разработанных методов, апробируя новые инструменты оценки полученных данных с

использованием современных информационных технологий.

Принцип системности рассматривает исследуемую систему управления инновационным потенциалом как совокупность подсистем и как элемент более масштабной системы, предполагает возможность сопоставления рассматриваемой системы с другими однотипными системами.

Принцип синергичности позволяет добиться большего эффекта при согласованности действий всех взаимосвязанных элементов системы, чем при улучшении функционирования отдельных составляющих системы.

Принцип комплексности предусматривает всестороннюю оценку всех показателей, составляющих систему инновационного потенциала, изучение взаимосвязей показателей между собой и анализ различных видов информации.

Принцип репрезентативности определяет сбор данных, которые всесторонне и многогранно характеризуют анализируемые процессы и результаты исследуемой системы.

Принцип достоверности требует отбор показателей, которые обладают измеряемостью, обоснованностью и статистической достоверностью.

Принцип динамичности рассматривает исследуемую систему и её элементы в непрерывном движении, что требует выявления тенденций развития инновационного потенциала.

Принцип сопоставимости требует использовать показатели, характеризующие инновационный потенциал, с учётом изменения их во времени и пространстве для корректного проведения сравнительного анализа.

Совокупность этих принципов образует сложную систему логически связанных и взаимодополняющих элементов, ориентированную на создание информационной основы для анализа.

В современной отечественной и мировой теории и практике существует множество методов для оценки и сравнительного анализа уровня инновационного потенциала экономических систем разного уровня, однако проблема методического обеспечения количественной оценки инновационного потенциала высшей школы остаётся открытой, также противоречивым является вопрос выявления факторов, влияющих на его формирование. Отсутствие универсального метода количественной и качественной оценки инновационного потенциала вуза определяет актуальность данной проблемы.

Традиционные подходы к оценке потенциала, нашедшие применение в экономической практике, осуществляются с помощью методов, которые можно разделить на две большие группы: качественные и количественные.

Среди **качественных методов** можно выделить метод экспертных оценок, основанный на выявлении субъективных мнений специалистов.

Метод экспертных оценок, базирующийся на учёте мнений экспертов, широко используется в современных исследованиях. Сущность метода экспертных оценок заключается в том, что в основу процедуры оценки инновационного потенциала закладывается мнение коллектива специалистов, основанное на профессиональном, научном и практическом опыте.

Основная идея оценки инновационного потенциала на основе экспертного метода заключается в построении рациональной процедуры интуитивно-логического мышления специалистов в сочетании с количественными методами обработки получаемых результатов. В качестве оценки инновационного потенциала используется сумма баллов базовых параметров, умноженных на весовые коэффициенты.

Возможность использования опыта экспертов в процессе анализа инновационного потенциала позволяет учесть влияние разнообразных факторов, которые невозможно оценить количественно и оценить составляющие потенциала в условиях отсутствия ретроспективных данных, что несомненно является преимуществом использования данного метода. Однако, при относительно простой процедуре расчётов, достаточно сложно сформировать такую группу экспертов, которая могла бы объективно оценить предложенные показатели. Несомненно, ограниченностью метода экспертных оценок является субъективный элемент и, в связи с этим, невысокая степень достоверности оценки.

Наиболее точными методами оценки сложных динамических систем в области экономики выступают **количественные методы**, которые базируются на математическом аппарате. Для оценки инновационного потенциала исследователи используют матричный метод, нормативный подход, метод моделирования, графический метод и другие аналитические методы статистических данных.

Матричный метод основан на определении ресурсной и результативной составляющих инновационного потенциала и позволяет исследователю оценить вклад каждой составляющей в общей совокупности потенциала. В процессе оценки используются общепринятые приёмы и методы, разработанные статистикой: индексный метод, средние величины, показатели колеблемости, показатели нормирования. При определении объективной и достаточно обоснованной оценки потенциала, в данной методике отсутствует факторная оценка.

Нормативный метод является одним из распространённых методов оценки потенциала. Сущность нормативного метода заключается в определении пограничных параметров составляющих инновационного потенциала. В качестве недостатков этого метода можно отметить отсутствие нормативных показателей в сфере инноваций. В качестве норматива могут быть использованы базовые значения показателей, характеризующих оптимальный уровень развития экономической системы либо показатели, характеризующие средние величины развития исследуемой системы. В этом случае оценка будет достаточно объективна.

Метод моделирования позволяет провести многофакторный корреляционно-регрессионный анализ, определить влияние различных факторов на результативный показатель, построить математическую модель, характеризующую динамику составляющих инновационного потенциала. Данный метод позволяет учесть степень влияния каждого фактора на формирование инновационного потенциала, а математическая модель даёт возможность прогнозирования

инновационного потенциала. Однако, следует отметить невозможность применения данного метода при небольшом количестве наблюдений либо в отсутствии статистической информации по некоторым показателям.

Вопросами анализа и оценки инновационного потенциала занимаются исследователи Беларуси, России и других стран, используя как, правило, комбинированные авторские методы.

Белорусские исследователи М.М. Ковалёв и А.А. Шашко предлагают методику оценки инновационного потенциала региона, выделяя при этом три составляющие, оценка которых осуществляется индексным методом. Каждый индекс характеризуется группой показателей. Интегральная оценка инновационного потенциала определяется путём расчёта средней геометрической. Результативный показатель представляет собой сравнение регионального интегрального индекса с аналогичным ему среднереспубликанским. [1]

В исследовании Ю.М. Максимова, С.Н. Митякова и О.И. Митяковой проведён анализ инновационного потенциала вуза. В основе методики заложены экспертные оценки каждой составляющей инновационного потенциала. Оценивается полный перечень ресурсов (техника, технология, финансы, кадры, организационно-управленческие ресурсы). Достоинством является единая формализация параметров, возможность использования как количественных, так и качественных показателей. [2]

В методике О.С. Москвиной для оценки фактического состояния инновационного потенциала применяется совокупность показателей, отражающих его ресурсную и результативную компоненты. Для определения уровня достаточности потенциала разработана нормативная модель, характеризующая пограничные параметры его удовлетворительного и неудовлетворительного состояний. Автор предлагает отображать нормированные характеристики потенциала графически в виде совокупности координат единой шкалы. Рассчитанные координаты инновационного потенциала представляются в виде инновационного потенциала региона. [3]

Метод оценки инновационного потенциала Щепиной И.Н. и Ковешниковой И.В. построен на эконометрическом подходе. Выявлены основные значимые факторы, влияющие на объём инновационной продукции, выпуск которой выступает в качестве результативного показателя. Регрессионная модель, построенная авторами, определяет степень влияния затрат на технологические инновации и показателей числа использованных передовых производственных технологий на выпуск инновационной продукции. [4]

Наибольший эффект и качество оценки инновационного потенциала можно достигнуть при применении системы методов в комплексе, учитывая целый ряд показателей и параметров, что позволит взглянуть на объект исследования со всех сторон.

Зная свои возможности, экономическая система может выработать полноценную стратегию развития в перспективе. Анализ и оценка инновационного потенциала может стать основой для разработки и реализации инновационной политики, для определения совокупности мер и действий органов управления инновационным развитием, для оценки влияния факторов, воздействующих на формирование инновационного потенциала, а также для использования полученных результатов при прогнозировании инновационного развития исследуемой системы и исследовании его влияния на социально-экономическое развитие страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ковалев М.М., Шашко А.А. Развитие инновационного потенциала регионов Республики Беларусь // Вестник Ассоциации белорусских банков. 2004. № 38–39 (298–299). С. 24–32.
2. Максимов Ю.М., Митяков С.Н., Митякова О.И. Инновационное развитие экономической системы: оценка инновационного потенциала // Инновации, № 6 (93), 2006, с.53-56.
3. Москвина О.С. Инновационный потенциал как фактор устойчивости развития региона // Бюллетень «Экономические и социальные перемены в регионе». Вологда: ВНКЦ ЦЭМИ РАН, 2005. Вып. 30. С. 12–20.
4. Щепина И.Н., Ковешникова Е.В. Исследование инновационной деятельности на региональном уровне: эконометрический подход // ИнВестРегион, № 3, 2006, с. 48-51

Ильин С.Б., к.ф.-м.н., доцент,
Брестский государственный технический университет, г.Брест, Республика Беларусь
si@sergei-ilin.com

СВЯЗЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ С РАЗВИТИЕМ ДИСЦИПЛИН: «УПРАВЛЕНИЕ ПРОГРАММАМИ» И «УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ»

Википедия дает следующее определение инновации: «Инновация — это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком.» В силу того, что слово инновация заимствованное, без своего исторически устоявшегося ассоциативного поля в русской языковой культуре, его нагружают разными смыслами. Чтобы отличать инновации от других понятий, таких как изобретение, улучшение, изменение или креативность, определяется, что «особенность инновации в том, что она позволяет создать дополнительную ценность... и связана с внедрением. В рамках этого взгляда инновация не является инновацией до того момента, пока она успешно

не внедрена и не начала приносить пользу». При этом подчеркивается, что для инновационного развития необходим процесс[1]: «инвестиции — разработка — процесс внедрения — получение качественного улучшения» который может быть применим в разных контекстах: для индивида (креативность), в социуме, в экономике, в организации и т.д.

Несмотря на приведенные уточнения, существует проблема когнитивного разрыва между этим определением и исходным значением слова. «Термин инновация происходит от латинского «*novatio*», что означает «обновление» (или «изменение»), и приставки «*in*», которая переводится с латинского как «в направление», если переводить дословно «*Innovatio*» — «в направлении изменений»»[1]. То есть **инновация** исходя из определения, данного в Википедии, есть другими словами не что иное, как **внедренное изменение, обеспечивающее достижение определенных выгод**. А это уже знакомое определение из других дисциплин – внедрение изменений является центральной темой дисциплины управления изменениями, а технологии достижения выгод хорошо описаны в международных стандартах по управлению программами, куда составной дисциплиной входит и управление изменениями.

Одна из признанных моделей признает источником инновации потребность конечного потребителя, неудовлетворенного существующим положением дел в своем окружении, эта модель признана главной Эриком фон Хиппелем в своей ставшей классической книге «Источники инноваций» [2]. Джозеф Энгельбергер настаивает что для инновации необходимы только три составляющие: распознанная потребность, компетентные люди с соответствующими технологиями и финансовая поддержка [3]. Эта статья посвящена второй составляющей модели Энгельбергера – освещению вопроса компетенций и технологий для успешного внедрения инноваций и достижения соответствующих выгод. Определение инновации через внедрение изменений для достижения выгод дает ключ к пониманию процесса инновационного развития через новые стандарты последнего десятилетия: управление программами, и управление изменениями. Эти стандарты широко используются не только в бизнесе, но и в гос.аппарате некоторых развитых стран начиная с начала 21 века.

Стандарты в области управления программами немногочисленны (см. Табл.1) и имеют значительные отличия в инструментарии управления программой, однако одинаково определяют цель создания программы- получение общей выгоды. Определение, наиболее близкое к смыслу инновационного развития, 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]

Целями инновации могут быть цели гос.аппарата стран или частных организаций. Для бизнеса инновационные программы чаще всего преследуют (в убывающем порядке): Улучшение качества, Создание новых рынков, Развитие продукта, Уменьшение стоимости труда, Улучшение процессов производства, Уменьшение затрат материалов, Уменьшение давления на окружающую среду, Замещение продуктов/сервисов, Уменьшение энергопотребления, Соответствие регулирующим нормам и законам. [5]

Сложности во внедрении инноваций встречаются на всех рынках. Harvard Business Review приводит потрясающие факты[6]: «Несмотря на некоторые индивидуальные успехи ... справиться с изменением до сих пор дается с трудом, лишь немногие компании управляют процессом так же хорошо, как они хотели бы. Большинство их инициатив – реализация новых технологий, сокращение, реструктуризация, или попытка изменения корпоративной культуры – редко увенчаются успехом. Горький факт в том, что около 70% всех инициатив изменений проваливаются».

Недавнее исследование 2007 года в очередной раз [7] «подчеркнуло необходимость в структурированном управлении изменениями: частых и открытых коммуникациях, выделенных ресурсах для изменения и участия сотрудников». В силу отсутствия вовлеченности и в иных случаях даже наличия сопротивления со стороны ключевых заинтересованных сторон, большинство инновационных программ умирают еще при старте. Многие так называемые программы повышения качества не достигают ожидаемых эффектов даже тогда, когда они получают поддержку со стороны высшего руководства. В организациях часто скандируют, что их люди самый важный актив. Однако не так много команд в организациях, которые действительно имеют высокую производительность и умеют последовательно добиваться результатов.

Проблема управления изменениями остается очень острой. Консалтинговая компания по изменениям Moorhouse опубликовала недавно исследование [8]: «...многие программы изменений неуспешны, реагируя на изменения на рынке; основанные на плохом фундаменте, они не обеспечивают вовлеченность заинтересованных сторон и не отслеживают или не измеряют ожидаемые выгоды». «Только половина директоров или руководителей в Великобритании работающих над £10 миллионными изменениями или трансформационными проектами, рассматриваемыми как критические для будущего бизнеса, заявили об успешности этих инициатив на более чем 70%, и только 7% оценили их как полностью успешные. Только треть сказали, что 70% или более их целей достигнуты». Вполне естественно, что вследствие изменившихся условий ведения бизнеса лучшие практики по управлению изменениями становятся пристальным объектом изучения успешного опыта и причин провала проведения изменений.

Причинами провала инноваций могут быть разные факторы, однако главные 5 типов причин неудач включают 1) Плохое целеполагание; 2) Плохая координация действий по достижению целей; 3) Плохое взаимодействие команд; 4) Плохой контроль результатов; 5) Плохие коммуникации и плохой доступ к информации.[9]

Когда мы говорим об управлении изменениями, мы говорим о зарождающейся дисциплине, которая является «структурированным подходом к переводу индивидуумов, команд и организаций из текущего состояния в будущее желаемое». Индустрия Управления Изменениями достаточно молода, и согласно Википедии имеет начало в 1994 году с момента опубликования первого отчета «State of the Change Management Industry» в Consultants News. Если говорить достаточно точным языком стандартов управления программами, «управление изменениями - это организационный процесс нацеленный на помощь сотрудникам принять изменения в их бизнес среде». Обычно

целью управления изменениями является повышение коллективных выгод для вовлеченных в изменение людей и минимизация риска провала изменения. Дисциплина управления изменениями имеет дело в основном с человеческим фактором при проведении изменений и в частности заимствует инструментарий из прикладной социальной психологии.

Стандарты управления программами и управление изменениями служат для того, чтобы цели и внедрение инноваций проходили успешно. Однако при руководстве программами в СНГ необходимо учитывать несколько специфических аспектов, обусловленных культурой и текущим состоянием экономики. Во-первых, согласно работе Hofstede большая дистанция власти управленческой культуры в России (и в целом стран бывшего СССР), означающая централизацию власти, сильную иерархию, в отличие от «плоских» организаций с равными правами супервайзеров и работников и командной работой в культурах с малой дистанцией власти. Во-вторых, очень часто необходимо учитывать специфику работы в организациях с так называемой «слабой матрицей». В третьих, значительное отставание методик управления кадрами от развитых рынков напрямую влияет на процесс реализации выгод в программах.

Первые два аспекта детально рассмотрены в статье [10]. По последнему пункту надо отметить, что отсутствие моделей компетенций, необходимых для успешной инновационной деятельности часто приводит к случайным назначениям руководителей без важных компетенций для управления программами, изменениями и в целом инновационным развитием.

Управление программами опирается на эффективное лидерство с целью создать сотрудничество разрозненных команд для реализации выгод программы. При этом навыки руководителя программы чрезвычайно важны и включают в себя согласно модели программных компетенций Левина – Варда [11] такие компетенции как Хорошие коммуникативные навыки на всех уровнях, Навыки разрешения конфликтов, Навыки работать в условиях большой неопределенности, Сфокусированность на бизнес выгодах, Постоянная концентрация на управлении рисками, Лидерство и др.

Изменения сегодня отличаются от изменений предыдущей эпохи [12]: «Основные отличия изменений в наши дни: (1) непрерывная природа изменений; (2) скорость возникновения некоторых типов изменений; (3) сложность изменений, (4) немедленное распространение и влияние изменения в мире; и (5) потребность индивидов также как и лидеров организаций и наций собраться и немедленно принять решения или адресовать проблемы, задачи и решения». «Действительно уникальным является то, что лидеры организаций должны сегодня планировать на 20 лет вместо 3-5 лет в прошлом. Они должны непрерывно планировать в краткосрочном периоде, что часто означает немедленный отклик в течение 15 минут вместо недель или месяцев... Иначе изменение «произойдет для» организации вместо того чтобы организация проводила изменение.» То же самое справедливо и для масштабов страны и национальной экономики.

Эти примеры показывают 1) насущную потребность в изучении успешного практического опыта управления программами, 2) перспективы развития дисциплины управления изменениями, и 3) необходимость создания моделей компетенций руководителей и участников инновационного развития.

Табл.1. Международные стандарты по управлению программами

Страна	Стандарт	Год начала действия / Год последней версии
Великобритания	OCG MSP (Managing Successful Programs)	1999/ 2011
Россия	ГОСТ Р 54871—2011 “Проектный менеджмент. Требования к управлению программой»	2012
США	PMI SPM (The Standard for Program Management)	2006/2008
Япония	PMAJ P2M «A Guidebook for Project and Program Management for Enterprise Innovation»	2001/2005

ЛИТЕРАТУРА

- Wikipedia.org
 Von Hippel, E. (1988). Sources of Innovation. Oxford University Press. The Sources of Innovation
 Engelberger, J. F. (1982). Robotics in practice: Future capabilities. Electronic Servicing & Technology magazine
 Office of Government Commerce (OGC), 2009. Managing successful projects with PRINCE-2
 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
 Beer and Nohria, 2000, Harvard Business Review, May-June 2000, pp133-141.
 Cameron E., Green M., 2009, “Making Sense of Change Management: A Complete Guide to the Models, Tools and Techniques of Organizational change»
 Moorhouse, Apr 2012. “Rising pressure for change - but UK companies wasting millions on unmeasured transformation». <http://www.moorhouseconsulting.com/news-and-views/press-centre-latest-releases>
 O’Sullivan, David (2002). “Framework for Managing Development in the Networked Organisations». Journal of Computers in Industry 47 (1): 77–88
 Ильин С.Б., ВОПРОСЫ АДАПТАЦИИ СТАНДАРТОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ И ПРОГРАММАМИ НА ПРИМЕРЕ БИЗНЕС-КЕЙСОВ. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ И ПРОГРАММАМИ, N 1(33), 2013, с.24-33

Program Management Competency: A Competency Model
CHALLENGES FACING CHANGE MANAGEMENT THEORIES AND RESEARCH, Delhi Business Review X Vol. 9, No. 1
(January - June 2008)

Каравеева В.С., к.э.н., доцент, кафедра ЭТ
Брестского государственного технического университета, г.Брест, Республика Беларусь
Омельянюк А.М., к.э.н., доцент, заведующий кафедрой ЭТ
Брестского государственного технического университета, г.Брест, Республика Беларусь
amomelianiuk@bstu.by

УСИЛЕНИЕ РЕЛИГИОЗНОГО ФАКТОРА В РАЗВИТИИ НОВОЙ ПРАВСТВЕННО-ЭТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРАВОСЛАВНО-ЕВРАЗИЙСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ

Новая институциональная теория рассматривает социально-экономическую систему как совокупность старых и новых светских и религиозных институтов, посредством которых регулируются все стороны жизнедеятельности общества, и особенно ее главную институцию – поведение людей. А мировой кризис текущего столетия, объединил все страны, которые стали переходными от кризисных проявлений к новой фазе институционального развития. Причина кризиса – в сверхспекулятивной сущности современных развитых либеральных западных государств, стремящихся извлечь институциональную ренту.

Ученые, политики и богословы все более считают, что первыми из кризиса смогут выйти страны, которые соединяют идеи свободного рынка, институционального планирования, НТР и человеческой совести (идея озвучена еще бывшим президентом Франции Н.Саркози).

Совость как единство ума, эмоций и силы воли – категория духовно-нравственная [1]. В мире сейчас заметно проявляется интерес к ценностям православной религии и культуры – ведущей религии России, Украины, Белоруссии, с ее идеей формирования «человека с совестью».

«Человек с капиталом» (читай с собственностью) стал символом экономической науки со времен западного социолога и протестантского богослова М.Вебера в начале века. Эта идея автоматически перешла в отечественную науку и реальную жизнь в 90-ые годы прошлого столетия в страны Западной и Восточной Европы, где исторически преобладает православная культура и этика, где «человек с совестью» рассматривался и в богословии и в жизни больше «человека с капиталом» (честь дороже прибыли – традиция русских купцов). По словам А.Балконского у человека есть две ценности: «чистая совесть» и здоровье. Все другое: цели и мотивы его жизнедеятельности, в т.ч. и «личная выгода» – вторичны и производны.

Актуальность такого подхода резко возрастает в осознании того, что наступающая третья эра развития НТР «явит собой господство технологий, основанных на всемогуществе человеческого духа...» [3] Как умножить силу созидющего (а не разрушающего) человеческого духа. Для начала необходимо объединить усилия ученых и богословов и подходить к ценности человека как благодарованную совестную основу человека как духа, души и тела. Экономической науке следует отказаться от идеи чисто «рационального экономического человека», как псевдонаучной категории.

В настоящее время формируются основы евро-азиатской цивилизации. Только православная вера соединяет ум, сердце и силу воли в единое целое и они перестают враждовать друг с другом. К этому призывает Святое писание и православные богословы. «На любви и их жертве стоит вся христианская жизнь. Жертва открывает дорогу любви, а затем открывается дверь в Царствие Божие». Эти слова сегодня особенно актуальны.

Однако к настоящему времени пока нет методик по оценке институциональной эффективности ее духовно-религиозной составляющей. В рассматриваемых государствах не создано новых духовных институтов. Одна из причин такого положения – длительные, более 80-ти лет игнорирование и уничтожение религиозного сознания людей и религиозных институтов. Это явление называют временем безбожия. И лишь последнее 20-летие ситуация принципиально изменилась по отношению к религиозным институтам, идет мощное возрождение особенно православной веры, переоценки его влияния на историческое развитие, вводятся курсы изучения основных светских и религиозных культур в средних школах России.

Ученые России, Украины, Беларуси провели большую работу по составлению новых программ и учебников не только данного курса, но и всего исторического развития, включив в совокупность факторов социально-экономического развития всех исторических факторов, включая и духовно-нравственный православный, что позволяет сегодня говорить о возможности формирования основ европейско-азиатской православной цивилизации, когда дух православной веры, ее ценностей отражает дух ее нации, становясь мотивом нравственно-этического поведения и экономической деятельности. Дух соборности, как показал собственный исторический опыт, выше духа личной выгоды, страстей к богатству, на котором основаны современные теоретические школы.

Одна из задач современной институциональной экономической теории – наполнить основные экономические категории и понятия духовно-нравственным содержанием, определить высший критерий и смысл развития социально-экономических отношений, их жизнеспособности и устойчивости – развитие человека как традиционной сущности свободного духа,

души (психо- эмоциональной составляющей) и тела. Именно на психоэмоциональной стороне человеческой сущности осуществляется институциональное воздействие на экономическое (и иное) поведение людей.

Это проявляется и в том, что большая часть роста ВВП приходится сегодня на неэкономический, так называемые институциональные факторы роста вместо чисто экономических стимулов – максимизацией доходности (прибыльности). Это также позволяет сделать вывод о том, что основным субъектом хозяйствования (и объектом изучения общей экономической теории), должен стать чувственно-рациональный человек, владеющий основами духовной и материальной жизни, с развитым духовно-нравственным и трудовым потенциалом.

Другими словами, создается база для включения в научный оборот такого метафизического понятия «энергия творческого духа» (по-другому – озарения) и его первичности над другими мотивами поведения человека. «Всякую мысль доводи до чувства и до тех пор не отступай от нее, пока не проникнет она в сердце» - слова известного русского святителя Ф.Затворника. «Только православная вера соединяет ум и сердце в единое целое, и они перестают враждовать друг с другом. Из этого союза вырастает убеждение, что экономические системы должны быть построены не только по законам экономической эффективности, но и по законам духовно-нравственной совести. Это требует переосмысления, прежде всего, категориального аппарата экономической науки, например, категория полезность должна обладать таким свойством, как способность приносить счастье (хотя бы некую радость) от ее покупки, а не всеобщего разочарования и даже страдания.

В экономической науке следует выделять три уровня поведения человека: природного, социально-экономического и нравственно-духовного. На наш взгляд, это будущее нашей экономической науки и это должно объединить всех нас.

В связи с этим заканчивается эпоха противостояния и противопоставления научных знаний и богословских. Уместно привести слова известного русского святителя Феофана Затворника «У нас самое опасное заблуждение то, что позволяют себе вольность и даже ложь в том, что вера и наука – две области, решительно разъединенные. Дух у нас один. Он же принимает науки, и напитывается их началами так же, как принимает веру и проникается ею. Как же можно, чтобы они не приходили в благоприятные или неблагоприятные соприкосновения здесь? Притом же и область истин одна». [2]

ЛИТЕРАТУРА

Современная политическая экономия. Учебное пособие (под общей ред. П.С. Лемещенко). – Минск. Книжный дом «Мисанта», 2005. С.400.

Святитель Ф.Затворник Православный календарь, 2009.

Ф.Затворник. Путь к спасению. Краткий очерк аскетике. Минск. Свято-Елисаветинский монастырь. 2009. С.119.

Обстоятельная критика неоклассицизма содержится в работе Хооджана Дж. «Манифест современной экономической теории». Пер. с англ. М., Дело. 2003

Худокормов А. Амартьян Сен – представитель левоформистского направления современной институциональной теории. РЭЖ. 2008 5-6

Сухарев О.С. Кн.1: Институциональная теория. Методологический эскиз. М.ЗАО «Издательство» 2007

Касич А.А., д.э.н., проф.

Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского,
г. Кременчуг, Украина

Kasich.alla@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В РАЗНЫХ СТРАНАХ МИРА

Тезис относительно зависимость уровня экономического развития страны от инновационной активности в настоящее время не требует доказательства. В современных научных исследованиях неоднократно подчеркивается тот факт, что наиболее развитые страны – это страны с эффективными инновационными системами.

Теория инноваций в настоящее время расширила фокус исследований инновационного процесса от инновационной активности отдельных участников до изучения особенностей формирования и развития национальных инновационных систем (НИС). НИС рассматриваем как совокупность подсистем, субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействие которых между собой и внешней средой обеспечивает новую интегративную целостность, в результате чего достигается высокая эффективность инновационного процесса и в целом динамическое развитие экономики страны.

НИС в разных странах в значительной степени отличаются и с точки зрения обеспечения комплексности и системности инновационных процессов, и с точки зрения результативности этих процессов.

В качестве обобщающего показателя комплексной оценки инновационной активности отдельных стран с 2007 года используется Глобальный инновационный индекс (ГИИ), который обеспечивает ранжирование стран мира в соответствии с уровнем инновационного развития. Методика расчета ГИИ базируется на учете целой группы показателей, которые отражают отличия в системном восприятии инноваций в разных странах. В 2012 году в первую десятку рейтинга вошли такие страны как Швейцария, Швеция, Сингапур, Финляндия, Великобритания, Нидерланды, Дания, Гон Конг (Китай), Ирландия, США. Украина заняла 63 место, а Беларусь – 78.

С точки зрения оценки уровня инновационной активности и способности НИС к саморазвитию страны делятся на четыре группы: а) инновационные лидеры (США, Япония, Дания, Германия); б) инновационные последователи (Франция, Австрия, Бельгия, Нидерланды); в) умеренные инноваторы (Венгрия, Чехия, Польша); г) скромные (консервативные) инноваторы (Болгария, Румыния, Латвия, Литва).

ГИИ имеет сложную структуру и объединяет показатели по двум направлениям условия или ресурсы для инноваций и результативность инновационной системы. Декомпозиция ГИИ на составляющие позволяет провести сравнительный анализ системных условий для инновационной деятельности в разных странах (рис. 1).

Причиной различия в результативности функционирования НИС в отдельных странах, по нашему мнению, являются: этап развития НИС, ее целевые установки; базисные условия функционирования; характер, осуществляемого в стране, инновационного процесса. Именно в этом ракурсе были проведены исследования особенностей функционирования НИС в разных странах. Результаты этих исследований обобщены в таблице 1.

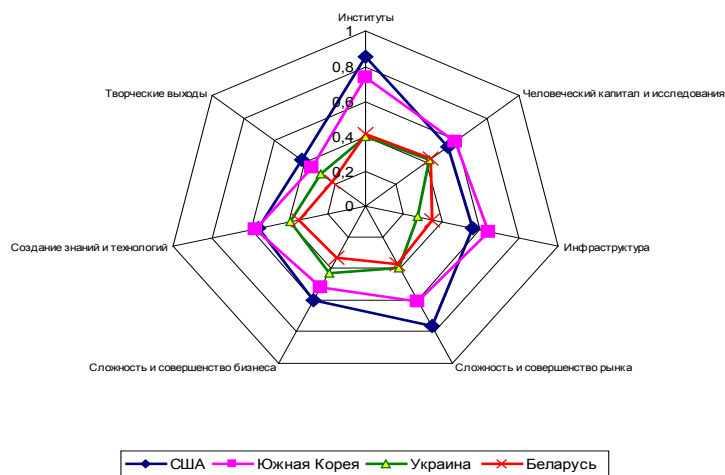


Рис. 1. Сравнительный анализ составляющих ГИИ в отдельных странах [4]

Таблица 1. Отличия в процессах функционирования НИС в разных странах [1-3]

Характеристики	В развитых странах	В развивающихся странах	
Статус страны	Технологические лидеры	Технологические последователи	Технологические имитаторы
Цели	Формирование инновационного общества	Преодоление экономического отставания за счет технологического прорыва	Формирование НИС для обеспечения экономического развития
Базовые условия	- широкий спектр стимулов для создания инноваций; - государственная поддержка; - взаимодействие малых инновационных форм и крупного бизнеса; - социальные институты	- содействие притоку технологии в страну; - инновационная политика государства направлена на использование и диффузию инноваций; - увеличение инвестиций в человеческий капитал	- ограниченные финансовые возможности для приобретения новых технологий; - неспособность развивать национальный человеческий капитал - привлечение ПИИ ради валюты, а не ради технологий
Характеристика инновационного процесса	Широкий спектр направлений технологического базиса	Приобретение, использование, диффузия инноваций и создание новых национальных возможностей для инноваций	- ограниченные технологические возможности большей части отраслей нац. промышленности - формирование технологических возможностей в отдельных областях
Тренды в расходах на НИОКР	Максимальные объемы инвестиций в НИОКР в абсолютном и в удельном исчислении (из расчета на 1 занятого)	Выход по объему инвестиций в НИОКР на уровень развитых стран	Финансирование инновационного сектора в зависимости от имеющихся ресурсов
Результативность	Высокая патентная активность	Рост высоко-технологического экспорта, увеличение количества патентов	Импортозамещение, экспорт отдельных видов высоко-технологической продукции
Страны	США, Канада, Германия, Великобритания, Финляндия	Южная Корея, Сингапур	Страны Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, Украина

Изучение особенностей функционирования НИС в развитых странах дает возможность констатировать, что правительства в этих странах ищут наиболее эффективные способы стимулирования инноваций с целью обеспечения ведущих позиций на мировых рынках для своей продукции. В рамках НИС в этих странах активно развивается интеграция и координация всех процессов в общей цепочке «образование – наука – технологии – промышленность». Целевые установки дальнейшего развития НИС в развитых странах схожи: увеличение числа научных работников, доведение объема инвестиций в сферу НИОКР до 3 % и больше от ВВП; приоритетная переориентация финансовых потоков на развитие фундаментальной науки.

В развивающихся странах возможности формирования и развития НИС определяются достигнутым уровнем экономического развития, структурой экономики. В некоторых развивающихся странах главной причиной промедления в развитии НИС является то, что правительства не выполняет все необходимые функции по созданию условий для развития НИС. В большинстве развивающихся стран серьезным ограничителем является низкий уровень инвестиционных возможностей экономики. Однако без преодоления технологического отставания за счет активизации развития НИС преодолеть экономическое отставание не удастся. Именно это подтверждает опыт Японии, Южной Кореи, быстроизменяющегося Китая.

С целью придания фрагментарным инновационным процессам в таких странах, как, например, Беларусь и Украина, признаков системности, по нашему мнению, необходимо:

а) обеспечить сохранение существующих и создание новых, способных обеспечить коммерциализацию научных результатов, элементов НИС;

б) стимулировать развитие высших учебных заведений в направлении осуществления непосредственно научных исследований;

в) стимулировать и экспорт, и импорт наукоемкой продукции и услуг;

г) создать нормативно-правовые условия для активизации инновационно-ориентированных инвестиций.

Таким образом, особенности формирования НИС в развивающихся странах состоят в том, что необходимо решать одновременно вопросы преодоления отставания и вопросы опережающего развития.

ЛИТЕРАТУРА

1. Intarakumnerd, P., et. al. (2002), National Innovation System in Less Successful Developing Countries: the Case of Thailand, Research Policy, 31 (8-9), 1445-1457.

2. Feinson S. (2001) National innovation systems Overview and Country Cases / Stephen Feinson – Режим доступа : www.cspo.org.

3. Simons K.L. (2008). The U.S. National Innovation System / Kenneth L. Simons. Department of Economics, University of Michigan, 31 p.

4. The Global Innovation Index 2012. Stronger Innovation Linkages for Global Growth. INSEAD and WIPO 2012. – Режим доступа : http://www.wipo.int/econ_stat/en/economics/gii/index.html

Ковальчук И.В., м.э.н.,

Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь

aisha77@list.ru

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СФЕРЫ

Конец XX в. – начало XXI в. характеризуется переходом экономически-развитых стран к современной экономике, базирующейся на знаниях или к «новой экономике».

Отличительными чертами «новой экономики» являются рост и развитие компаний, связанных с разработкой, внедрением и распространением информационных технологий, компьютерной техники, программных продуктов, проектов в сети Интернет. «Новая экономика» включает отрасли, для которых характерны:

- большие инвестиции в человеческий капитал по сравнению с материальными активами;
- высокая специфичность и даже уникальность нематериальных активов;
- высокая инновационная активность;
- постоянное обновление производимой продукции.

Советом Министров Республики Беларусь утверждена Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы. Реализация программы позволит модернизировать национальную экономику и вывести страну на новый «информационный» этап развития.

Государственная программа включает в себя в первую очередь развитие индустрии информационных технологий, а именно:

- стимулирование внутреннего спроса на услуги отечественных разработчиков программного обеспечения в целях обеспечения комплексной информатизации отраслей национальной экономики;

- развитие инновационного инжиниринга в области информационных технологий, аудита информационных систем и программного обеспечения;
- предоставление услуг центров обработки данных;
- внедрение на национальном уровне опыта создания и функционирования системы подготовки преподавателей и специалистов в области информационных технологий по современным международным стандартам.

В рамках направления предусматривается, что темпы роста сектора ИКТ превысят средние показатели по экономике в 2 – 3 раза, а Республика Беларусь станет крупным экспортером информационных технологий и программного продукта [1].

Развитие информационных технологий, повсеместное внедрение информатизации в рамках развивающейся «новой экономики» в конечном итоге приводит к изменению структуры экономики.

Традиционно в структуре экономики выделяют три сектора: первичный (объединяет отрасли, связанные с добычей сырья и его переработкой), вторичный (включает предприятия обрабатывающих отраслей), третичный сектор (объединяет предприятия сферы услуг). В последнее время принято также выделять подсекторы третичного сектора экономики: четвертичный (включающий НИОКР, подготовку кадров, высокие технологии и информационное обслуживание) и пятеричный (объединяющий предприятия сферы здравоохранения, культуры и научных разработок).

Селищева Т.А. классифицировала структуру экономики по шести секторам: первичный – добывающие и сырьевые отрасли; вторичный – обрабатывающие отрасли; третичный – торгово-посреднический сектор (страхование, финансы, торговля материальными и нематериальными благами, исключая информационные; внутренняя, внешняя, розничная, оптовая торговля и т.д.); четвертичный – услуги материального характера (все виды транспорта, электроэнергетика, теплоснабжение, водоснабжение и другие инфраструктурные отрасли); пятеричный – услуги нематериального характера (здравоохранение, спорт, культура, отдых, экология, управление и др.); шестеричный – отрасли информационно-коммуникационных услуг (производство, обработка, передача информации: образование, фундаментальная и прикладная наука, программная индустрия, электронная торговля, сфера телекоммуникации и др.) [2, с.11].

Такая расширенная классификация на наш взгляд является наиболее обоснованной на современном этапе перехода развивающихся стран к информационному обществу. Выделение информационных услуг в качестве самостоятельного сектора экономики является необходимым условием для оценки потенциала развития страны и степени продвижения к «новой экономике».

Информатизация - глобальный процесс активного формирования и широкомасштабного использования информационных ресурсов. В постановлении Совета Министров Республики Беларусь даётся следующее определение понятия «информатизация»: информатизация – организационный, социально-экономический и научно-технический процесс, обеспечивающий условия для формирования и использования информационных ресурсов и реализации информационных отношений [3].

В процессе информатизации происходит преобразование традиционного технологического способа производства и образа жизни в новый, постиндустриальный на основе использования кибернетических методов и средств. Информатизация в индустриально развитых странах становится стержневым звеном, объединяющим все стороны качественных преобразований в обществе. В результате информатизации на новый уровень поднимаются научные исследования и разработки, производство, управление, все сферы социальной жизни общества, качественно меняются параметры экономического роста.

Главными направлениями развития информатизации становятся: создание более прогрессивных и гибких средств обработки информации, снижение стоимости ее обработки, улучшение технических характеристик оборудования, расширение масштабов стандартизации устройств сопряжения, качественное улучшение подготовки кадров; разработка защитных мер против несанкционированного доступа к информации и др.

В условиях роста информатизации идет структурное сокращение сырьевых ресурсов в пользу возрастания информационных и других нематериальных факторов.

В развитых странах мира в непроизводственной сфере заняты около 75% трудоспособного населения. Это объясняется в первую очередь тем, что в данной сфере требуется меньшая сумма начальных капиталовложений, а также меньшая необходимость в специфических «производственных» знаниях.

В таблице 1 представлен перечень видов организаций, работа которых основана на использовании обработке, переработке и предоставлении информации пользователям.

Таблица 1 Группы предприятий и организаций, осуществляющих работу с информацией

Группа предприятий и организаций	Виды предприятий и организаций
1	2
I Предприятия, представляющие консультативные услуги	1. Аудиторские компании
	2. Бухгалтерские компании
	3. Маркетинговые и рекламные агентства
	4. Рекрутинговые агентства
	5. Юридические конторы
II Организации, осуществляющие финансовое посредничество	1. Организации, осуществляющие управление финансовыми рынками и организацию финансовых рынков
	2. Страховые организации

III Организации, занимающиеся научными исследованиями и разработками	1. Академия наук, научно-исследовательские институты, учреждения образования
	2. Академия наук, научно-исследовательские институты, учреждения образования, центры внедрения научно-технических разработок, научно-исследовательские центры, информационно-аналитические центры, научно-практические центры
	3. Центры внедрения научно-технических разработок, научно-исследовательские центры, информационно-аналитические центры, научно-практические центры, научно-производственные предприятия, научно-технические парки

К услугам нематериального характера относят услуги в сфере науки, образования, страхования, консалтинга, финансов. В нематериальной сфере чаще всего работают узкоспециализированные организации, которые выполняют следующие операции:

- 1) расчет, анализ, аудит;
- 2) разработка отдельных частей проектов;
- 3) разработка программного обеспечения для конкретных организаций;
- 4) производство лабораторных и стендовых испытаний;
- 5) выдвижение новых идей, открытий, изобретений, методик;
- 6) управление проектами;
- 7) проведение фундаментальных и прикладных исследований;
- 8) денежное посредничество;
- 9) страхование;
- 10) доверительное управление;
- 11) консультативные услуги и представительство;
- 12) рекламная деятельность;
- 13) наем рабочей силы и подбор персонала;

ЛИТЕРАТУРА:

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы/ утверждена постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26.05.2011 № 669
2. Селищева Т.А. Структура российской экономики на пути к информационному обществу / Санкт-Петербург: Издательство СПбГУЭФ, 2006. – с. 11
3. Постановление Совета министров Республики Беларусь 9 августа 2010 г. № 1174 «О Стратегии развития информационного общества в Республике Беларусь на период до 2015 года и плане первоочередных мер по реализации Стратегии развития информационного общества в Республике Беларусь на 2010 год»

Кот Н. Г.,

Брестский государственный технический университет г. Брест, Республика Беларусь

kotofeika1981@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Постановка проблемы. В настоящее время инновационность экономики Республики Беларусь получила статус национальной идеи. Разработка и внедрение инновационных разработок в деятельность предприятий реального сектора экономики является вопросом выживания страны в современном мире. В условиях модернизации актуальными становятся проблемы конкурентоспособности и устойчивого развития предприятий на базе более полного использования и наращивания их инновационного потенциала. Возрастающая роль инновационной деятельности предъявляет новые требования к вопросам о выборе наиболее эффективных механизмов использования и оценки инновационного потенциала, управления инновационной деятельностью предприятия. При выборе перспективных направлений инвестиционного развития на предприятии необходимо проведение систематической оценки инновационного потенциала.

Цель. При написании статьи автор ставит перед собой цель разработать механизм определения инновационного потенциала промышленного предприятия, как элемента экономического потенциала с целью устойчивого развития.

Научная гипотеза. Автор предполагает, что инновационный потенциал предприятия создает предпосылки для возникновения положительного финансового потенциала, от которого зависит устойчивое развитие хозяйствующего субъекта.

Основная часть. Научный интерес к проблеме оценки потенциала предприятия заставляет обратиться к анализу накопленного теоретического материала.

В конце 1970-х, начале 1980-х г.г. вышло много публикаций, содержащих различные аспекты понятия «потенциал». В большинстве работ отмечается важность изучения проблем оценки потенциала и указывается на существование значительных различий в определении самого понятия потенциала, его сущности, состава и соотношения с другими категориями.

В этимологическом значении термин «потенциал» происходит от латинского. В словаре иностранных слов Васюковой И.А. приводится толкование термина как мощь, сила [1].

Согласно определению, приведенному в Большой Советской Энциклопедии, в общем виде «потенциал», без определения его видов, представляет собой средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана; решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области [2].

Научные исследования многих ученых в сфере экономики формируют мнение, что внутри действующего предприятия при определенных условиях может накапливаться потенциал, который представляет возможность (скрытую силу) развития предприятия в заданном направлении.

На основании изученного теоретического материала в области экономического потенциала, экономический потенциал предприятия можно рассматривать как целостную систему, основными элементами которой выступают производственный, состоящий из ресурсного и инновационного потенциала, и инвестиционный потенциалы.

В структуре экономического потенциала мы выделяем инновационный потенциал. Однако, данный потенциал появляется только лишь при эффективном использовании предпринимательских способностей трудового коллектива в сочетании с технической базой на предприятии.

Изучению инновационного потенциала посвящены исследования Сафонова Е. Н., Паламаренко Г. А., Коробейникова О. П., Трифиловой А. А., Коршунова И. А. и ряда других экономистов. Однако, в настоящее время проблема эффективной оценки инновационного потенциала предприятия остается открытой. Для решения данной задачи в первую очередь следует конкретизировать экономическую категорию «инновационный потенциал» в теоретическом аспекте.

Общее понятие «инновационного потенциала предприятия» определяется как совокупность различных видов ресурсов, включая материальные, финансовые, интеллектуальные, научно-технические и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности [3].

Сафонов Е.Н., Паламаренко Г. А. [4] отмечают, что сильным в инновационном смысле считается предприятие, обладающее в полной мере научным и производственно-техническим потенциалом, включающим: квалифицированные научные кадры, материально-техническое обеспечение, информационно-методическое обеспечение, а также организационное обеспечение, формирующее направленность научно-технической деятельности и отвечающее за организацию ее связей с другими подразделениями предприятия.

Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А.[4] отмечают, что для осуществления инновационной деятельности необходимо наличие инновационного потенциала предприятия, который характеризуется как совокупность различных ресурсов, к которым относятся: интеллектуальные, материальные, финансовые, кадровые, инфраструктурные и иные ресурсы, необходимые для осуществления инновационной деятельности.

Обобщив теоретические взгляды ряда исследователей, структура инновационного потенциала представлена на рис. 1.

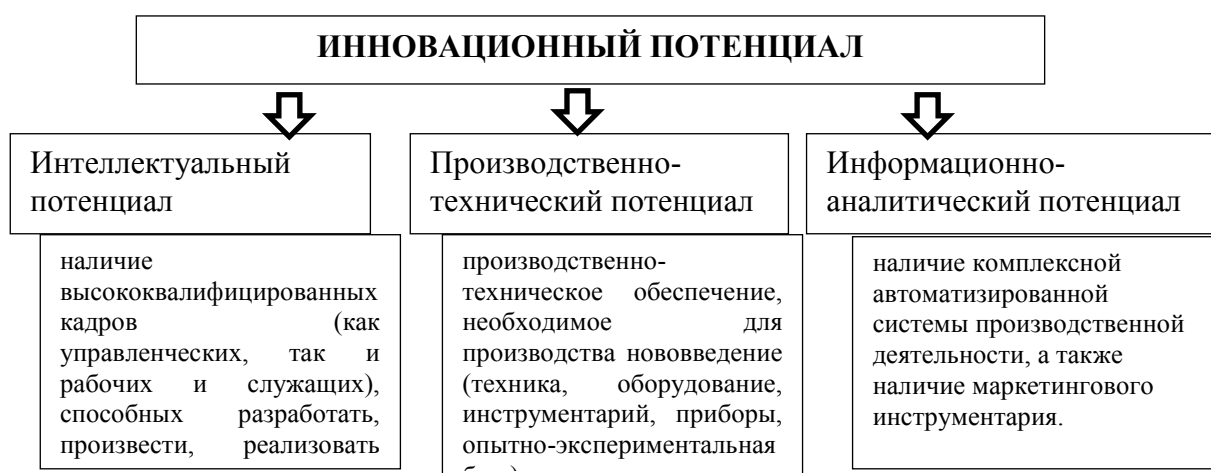


Рис. 1 Структура инновационного потенциала [разработка автора]

Мы считаем, что инновационный потенциал организации в общем виде включает предполагаемые или уже мобилизованные ресурсы и организационный механизм (организационную структуру и т.д.) для достижения поставленной цели в области наукоемких технологических процессов, новых видов продуктов или их модификации, а также новых услуг.

При оценке инновационного потенциала большинство экономистов акцентируют свое внимание на использовании субъективного метода экспертных оценок [5]. Автором предлагается оценка инновационного потенциала на основании сравнения интегрального показателя возможного инновационного развития (ИП^{*}), который определяется исходя из имеющихся возможностей предприятия (наличие интеллектуального (Инт.П.), производственно-технического (ПТ.П.) и информационно-аналитического потенциала (ИА.П.), с фактически сложившимся инновационным потенциалом (ИП^ф), который характеризуется долей инновационной продукции в общем объеме реализации ($d_{\text{инн.пр.}}$), затратами на инновационные разработки ($З_{\text{инн.р.}}$) и соотношением величины затрат на инновационную продукцию к полученной выручке от данного вида продукции ($d_{\text{з/в}}$) (рис. 2, 3).

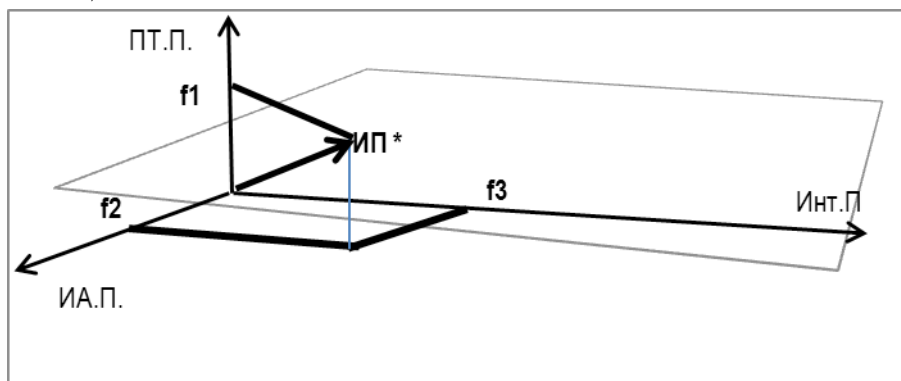


Рис. 2 – Иллюстрация определения возможного инновационного развития [разработка автора]

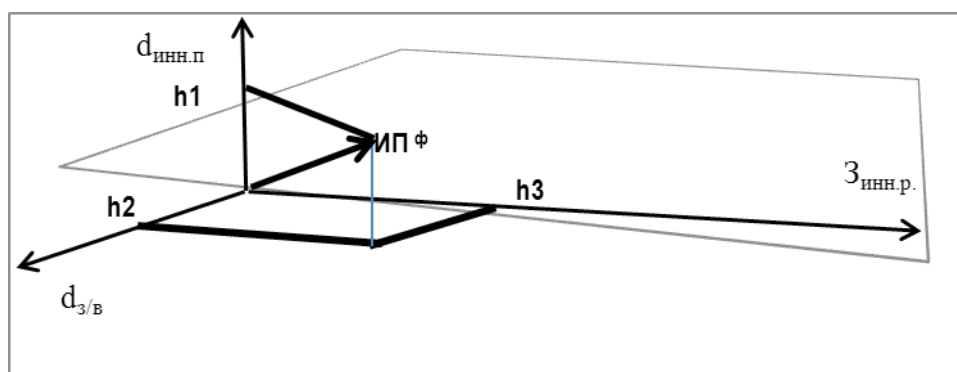


Рис. 3 – Иллюстрация определения фактического инновационного потенциала [разработка автора]

Полученный результат сравнения величин векторов ИП^ф и ИП^{*} представляет собой возможности инновационного развития предприятия.

Выводы. Модель инновационной организации позволяет определить, что ее содержание можно представить в виде составляющих инновационного потенциала. Инновационный потенциал складывается из ряда составляющих. При этом автором выделены факторы, определяющие структуру инновационного потенциала, которые определяют возможный уровень инновационного развития при сложившихся условиях, а также выявлены составляющие, которые характеризуют уровень фактического инновационного потенциала предприятия. Сравнение возможностей и полученных результатов позволяет определить наличие инновационного потенциала конкретного предприятия.

ЛИТЕРАТУРА:

- Васюкова И. А. Словарь иностранных слов. - М.: АСТ-ПРЕСС, 1998. - 640 с.
 Большая советская энциклопедия. – Т. 20. – М., 1977. С.428.
 Коробейников О. П., Трифилова А. А., Коршунов И. А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 2000. №3.
 Сафонов Е. Н., Паламаренко Г. А. Особенности формулирования целей инновационной стратегии предприятия в современных условиях хозяйствования. Проблемы совершенствования управления предприятием в современных условиях // Сборник материалов межрегиональной научно-практической конференции, Пермский университет. – Пенза, 2000. – С. 92.
 Михайлов С. Н., Чаплыгина Е. В. Оценка уровня инвестиционной конкурентоспособности предприятий строительной отрасли // Проблемы современной экономики. 2011. №3 (38)

Кощанова Г.Р. к.п.н., доцент,
Каспийский государственный университет технологии и инжиниринга им. Ш. Есенова,
г. Актау, Казахстан koshanova.k@mail.ru

КОНСТРУИРОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИКИ КАК СРЕДСТВО РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ СОДЕРЖАНИЕМ

Конструирование моделей в научных исследованиях стало применяться еще в глубокой древности и постепенно захватывало все новые области научных знаний: техническое конструирование, строительство и архитектуру, астрономию, физику, химию, биологию и, наконец, общественные науки. Большие успехи и признание практически во всех отраслях современной науки принес этому методу XX век. Однако, методология моделирования долгое время развивалась отдельными науками независимо друг от друга. Отсутствовала единая система понятий, единая терминология. Лишь постепенно стала осознаваться роль моделирования как универсального метода научного познания.

Люди издавна использовали конструирование моделей как средство познания. Когда человек встречал что-то неизвестное, прежде всего, пытался сопоставить это неизвестное с уже известным ему. При сравнении неизвестного с известным, происходит перенос знания, известное выступает как модель неизвестного. Слово «модель» произошло от латинского слова «modus», которое означает образ, мера, способ. Первоначально оно использовалось для обозначения образца, или прообраза, или вещи, сходной в каком-то отношении с другой вещью. Именно это самое общее значение слова «модель», послужило основанием для того, чтобы использовать его в качестве научного термина в математических, естественных, технических и социальных науках.

Термин «модель» широко используется в различных сферах человеческой деятельности и имеет множество смысловых значений. Определения моделей мало отличаются друг от друга. Рассмотрим только такие «модели», которые являются инструментами получения знаний.

И. Б. Новик дает следующее определение понятия «модели». «Модель представляет собой форму связи старой теории с новой, форму предварительного объяснения новых явлений. Моделирование в самой общей форме может быть охарактеризовано как опосредствованное практическое или теоретическое исследование объекта, при котором непосредственно изучается не сам интересующий нас объект, а некоторая вспомогательная искусственная или естественная система:

- а) находящаяся в некотором объективном соответствии с познаваемым объектом;
- б) способная замещать его в определенных отношениях;
- в) дающая при его исследовании в конечном счете информацию о самом моделирующем объекте» [1, 335 с.].

В. В. Давыдов рассматривает моделирование как способ идеализации в науке. Модель есть результат замещения предмета исследования другим, более простым. Однако модели не простые заместители объектов. Как отмечает В. В. Давыдов: «Модели - это форма научной абстракции особого рода, в которой выделенные существенные отношения объекта закреплены в наглядно воспринимаемых и представляемых связях и отношениях вещественных или знаковых элементов. Это своеобразное единство единичного и общего, при котором на первый план выдвинуты моменты общего, существенного характера» [2, 217 с.]. Отношения между оригиналом и моделью основываются на отношениях изоморфизма.

Рассмотрение модели как аналога объекта в конкретном интервале времени, хотя и не открывает принципиально нового, но выделяет еще одно измерение - время. Шумилин А. Т. и Креминский А. И. [3, с. 47-61]. выделяют следующие классы моделей:

- 1) модели, отражающие и воспроизводящие существующие в настоящем объекте;
 - модели-реконструкции существовавших в прошлом вещей;
 - модели-прообразы, модели-проекты вещей будущего [8]

2) в зависимости от природы модели и тех сторон объекта, которые в ней воплощаются, различают модели физические, математические. В этом смысле моделирование есть процесс создание модели [8].

Для уточнения понятия модель возможно применение метода обобщения. С помощью этого метода было выделено три главных признака модели:

1. Модель всегда модель чего-то, представитель естественных или искусственных «оригиналов», которые сами в свою очередь могут быть моделью. Поскольку как оригинал, так и модель всегда системы, дается определение системы, как упорядоченного в определенном отношении целого или множества, которое характеризуется указанием на его элементы и их свойства, а так же существующие между этими элементами и свойствами отношения;
2. Модели охватывают не все свойства оригинала, а только те, которые существенны для того, кто принимает модель;
3. Модели однозначно соответствуют оригиналу, это соответствие устанавливается для определенных субъектов внутри определенных промежутков времени.

В. А. Штофф дает определение, которое можно оценивать как наиболее распространенное: «Под моделью понимается такая мысленно представляемая или материально реализованная система, которая, отображая или воспроизводя объект исследования, способна замещать его так, что ее изучение дает нам новую информацию об этом объекте» [4, 301 с.].

Множество окружающих нас предметов и явлений обладают наличием различных свойств. Такое представление, выраженное, в той либо иной форме называется моделью, т.е. под моделью мы понимаем любую другую систему, обладающую той же формальной структурой при условии, если:

- между системными характеристиками модели и оригинала существует соответствие;
- модель более проста и доступна для изучения и исследования основных свойств объекта-оригинала.

Математические модели экономических процессов и явлений более кратко можно назвать экономико-математическими моделями.

По целевому назначению экономико-математические модели делятся на теоретико-аналитические, используемые в исследованиях общих свойств и закономерностей экономических процессов, и прикладные, применяемые в решении конкретных экономических.

Остановимся более подробно на характеристике таких классов экономико-математических моделей, с которыми связаны наибольшие особенности методологии и техники конструирования. В соответствии с общей типологией математических моделей они подразделяются на функциональные и структурные, а также включают промежуточные формы (структурно-функциональные).

В исследованиях чаще применяются структурные модели, поскольку для планирования и управления большое значение имеют взаимосвязи подсистем. Типичными структурными моделями являются модели межотраслевых связей.

Функциональные модели широко применяются в экономическом регулировании, когда на поведение объекта («выход») воздействуют путем изменения «входа». Примером может служить модель поведения потребителей в условиях товарно-денежных отношений. Один и тот же объект может описываться одновременно и структурой, и функциональной моделью.

По своему назначению модели могут быть дескриптивными и нормативными. Дескриптивные модели отвечают на вопрос «как это происходит?» или «как это вероятнее всего может дальше развиваться?», т.е. они только объясняют наблюдаемые факты или дают вероятный прогноз. Нормативные модели отвечают на вопрос «как это должно быть?», т.е. предполагают целенаправленную деятельность. Типичным примером нормативных моделей являются модели оптимального планирования, формализующие тем или иным способом цели экономического развития, возможности и средства их достижения.

Примерами дескриптивных моделей являются производственные функции и функции покупательского спроса, построенные на основе обработки статистических данных.

По характеру отражения причинно-следственных связей различают модели жестко детерминистские и модели, учитывающие случайность и неопределенность. Необходимо различать неопределенность, описываемую вероятностными законами, и неопределенность, для описания которой законы теории вероятностей неприменимы. Второй тип неопределенности гораздо более сложен для конструирования моделей.

По способам отражения фактора времени экономико-математические модели делятся на статические и динамические. В статических моделях все зависимости относятся к одному моменту или периоду времени.

Динамические модели характеризуют изменения экономических процессов во времени. По длительности рассматриваемого периода времени различаются модели краткосрочного (до года), среднесрочного (до 5 лет), долгосрочного (10-15 и более лет) прогнозирования и планирования.

На основе анализ литературы дадим следующее рабочее определение модели: Под моделью мы понимаем такую материальную систему, которая, отображая и воспроизводя объект исследований, способна замещать его так, что ее изучение дает нам новую информацию об этом объекте.

Любая модель есть объект-заменитель объекта-оригинала, обеспечивающий изучение некоторых свойств оригинала. Замещение одного объекта другим с целью получения информации о важнейших свойствах объекта-оригинала с помощью объекта-модели можно назвать моделированием, т.е. моделирование - это представление объекта моделью для получения информации об объекте путем проведения эксперимента с его заменителем, т.е. моделью.

Моделирование - метод исследования объектов на их моделях, изучение моделей реально существующих предметов и явлений (органических и неорганических систем, инженерных устройств, разнообразных процессов - физических, химических, экономических, социальных, биологических) и конструируемых объектов. Форма моделирования зависит от используемых моделей и сферы их применения. По характеру моделей выделяют предметное и знаковое моделирование. Важнейшим видом знакового моделирования является математическое моделирование.

Моделирование в обучении имеет два аспекта: моделирование как содержание, которое учащиеся должны усвоить, и моделирование как учебное действие, средство обучения. С помощью моделирования удастся свести изучение сложного к простому, невидимого и неосязаемого к видимому и осязаемому, незнакомого к знакомому. Необходимость использования метода моделирования определяется тем, что многие объекты (или проблемы, относящиеся к этим объектам) непосредственно исследовать или вовсе невозможно, или же это исследование требует много времени и средств.

Конструирование (от лат. *construo* - строю, создаю), процесс создания модели, машины, сооружения, технологии с выполнением проектов и расчетов. Различают конструирование умственное (система мыслительных операций), графическое (выполнение эскизов, схем и пр.), предметно-манипулятивное (моделирование или постройка опытного образца устройства практического назначения). Все виды конструирования взаимосвязаны.

Конструирование в процессе обучения - это целенаправленный процесс совместной познавательной деятельности учителя и учащихся, направленный на углубление и расширение экономико-математических знаний и умений, применение этих знаний на практике, развитие их творческих способностей, исследовательских интересов и склонностей.

Под конструированием понимается процесс построения, изучения и применения моделей. Оно тесно связано с такими категориями, как абстракция, аналогия, гипотеза и др. Этот процесс (конструирования) обязательно включает и построение абстракций, и умозаключения по аналогии, и конструирование научных гипотез. Главная особенность конструирования моделей в том, что это метод опосредованного познания с помощью объектов-заместителей. Модель выступает как своеобразный инструмент познания, который исследователь ставит между собой и объектом и с помощью которого изучает интересующий его объект. Именно эта особенность метода моделирования определяет специфические формы использования абстракций, аналогий, гипотез, других категорий и методов познания.

Понятие проектирование происходит от латинского *projectus*- «брошенный вперед». Проектирование - особый вид «строительства будущего», сущность которого заключается в осмыслении и практическом применении того, что может быть и должно быть.

Разработка проблем, связанных с конструированием моделей, привела нас к необходимости анализа категориальных пар «конструирование и моделирование», «конструирование и проектирование», «моделирование и проектирование» и «конструирование и учебная деятельность» и т.д. Охарактеризуем некоторые из них.

Конструирование и моделирование. Как уже указывалось ранее, моделирование - это научный метод научного познания, исследования объектов, процессов путем создания их моделей. Т.е. моделирование - это создание образа. Конструирование же является процессом, при котором созданный образ строится, математически рассчитывается, изучается, анализируется и применяется на практике.

Конструирование и проектирование. Результаты анализа практики указывают на то, что между проектированием и конструированием существует весьма условное различие, которое имеет относительный характер. Конструирование - это создание на основе проекта реальных систем.

Моделирование и проектирование. В нашем исследовании моделирование используется для создания траекторий движения к проекту, для получения новой информации об изучаемой системе и т.п. Итак, моделирование - метод исследования и изучения деятельности по построению моделей, т.е. упрощенных описаний реальности или точных описаний воображаемого простого проектирования. Ясно, что моделирование является только частью проектирования, хотя и крайне важной. Проектирование в узком смысле, подразумевающее выработку идеальной модели новой системы часто принимается как синоним моделирования.

Таким образом, анализируя проблему конструирования моделей, мы вычленили следующие основные категории, с которыми в рамках данной работы будем в дальнейшем оперировать - это «модель», «моделирование», «конструирование».

Структура процесса конструирования моделей включает три элемента:

субъект (исследователь),

объект исследования,

модель, опосредствующую отношения познающего субъекта и познаваемого объекта.

Таким образом, учебными будем считать модели, которые строятся в процессе изучения основ наук учащимися и служат одновременно и целью изучения и средством формирования математического мышления учащихся.

Выделим два основных вида учебных моделей:

- модели объектов изучения;

- модели способов изучения.

Целью учебного моделирования объектов изучения является: выявление и фиксация в наглядно-действенной форме научно-теоретической сущности изучаемых объектов; выявление и фиксация существенных особенностей и отношений изучаемых явлений. Целью учебного моделирования способа изучения является: выявление и фиксация общей схемы используемых действий; наглядное изображение умственных действий по решению учебной задачи.

Понятие «задача» рассматривается во многих науках: в кибернетике задача - это ситуация, определяющая действия некоторой решающей системы (В. М. Глушков); в психологии задача - это ситуация, требующая от субъекта некоторого действия (А. Н. Леонтьев), это цель, данная в определенных условиях (О. К. Тихомиров), «задача-объект мыслительной деятельности, содержащий требование некоторого практического преобразования или ответа на теоретический вопрос посредством поиска условий, позволяющих раскрыть связи (отношения) между известными и неизвестными ее элементами» (Л. Л. Гурова).

Анализируя психологическую, педагогическую и методическую литературу можно выделить такие основные типы определения задачи:

- задача как объект, относящийся к категории цели действий субъекта, требование, поставленное перед субъектом;

- задача как ситуация, включающая цель и условия ее достижения;

- задача как словесная формулировка такой ситуации.

Первые два типа характеризуются подходом к задаче как к системе. В общем виде, задача - это система, обязательными компонентами которой являются:

предмет задачи, находящийся в исходном состоянии;

модель требуемого состояния предмета задачи (А.Т.Балл).

К определению математической задачи также существуют различные подходы, мы же выделим следующие основные типы понятия математическая задача:

- задача, все объекты которой являются математическими (числа, фигуры, функции, графики и т.д.);

- задача, объекты которой могут быть описаны в математических терминах (возможно построение математической модели), а решение может быть найдено с помощью математических средств.

В рамках исследования мы будем придерживаться общего определения задачи как некоторой цели в сочетании со средствами ее достижения, а под математической задачей мы будем понимать знаковую модель заданной проблемной ситуации, которая допускает перевод ее условия на математический язык (создание математической модели) и получение ответа на вопрос задачи (решение) с помощью математических средств.

Из всего многообразия видов задач связь математики и экономики в большей степени проявляется при решении разных типов задач с практическим содержанием или прикладных задач. Прикладная задача - это задача, поставленная вне математики, но решаемая математическими методами и средствами.

Решить задачу - это значит, в процессе последовательного конструирования моделей, выявить те элементы структуры задачи, которые заданы неявно в исходной модели, и представить их на языке, адекватном способу решения задачи.

Рассмотрим вполне естественную ситуацию - решение задачи. В самом общем виде всякая процедура решения подразумевает сформулированное заранее условие и определенную цель: например, нахождение неизвестной величины или доказательство утверждения.

Что представляет собой условие? Это набор фактов и объектов (утверждений или графических конструкций), которые не всегда имеют друг с другом очевидную связь. Непосредственно представленный в условии набор может быть и не велик, однако он необходимо дополняется фактами иного рода: решая задачу, мы подходим к ней с позиции некоторого математического знания, присовокупляя к условию еще и множество иных утверждений, ранее известных нам математических результатов: аксиом, определений, теорем и пр.

Заметим, что границы этой совокупности фактов весьма нечетки - ведь нам далеко не всегда известно заранее, какие знания потребуются для решения задачи. Чтобы решить задачу, нам нужно выстроить всю эту совокупность фактов в нечто целое, в связную конструкцию.

Решение, следовательно, есть **конструирование**, осуществляемое по определенным правилам и приводящее к определенному результату.

В нашем конструировании явно различимы два момента.

Во-первых, мы строим, сообразуясь с правилами, во-вторых, каждое правило имеет доступный восприятию пространственный коррелят. Так, каждый факт, используемый нами при решении, есть общее правило, сообразно которому мы совершаем очередное конструктивное действие. Но это действие состоит в достраивании уже имеющейся конструкции еще одним конструктивным элементом, конфигурируемым в пространстве объектом. Однако для полного описания процедуры решения задачи недостаточно категорий правила и конструкции (общего понятия и единичного объекта). В определенной ситуации, так или иначе возникающей в ходе решения, проявляется нечто третье, как бы опосредующее эти два термина. Этот «средний термин» необходим, прежде всего, для установления момента целесообразности в наших действиях.

Совершая очередной конструктивный шаг, сообразованный с каким-либо общим правилом, мы должны уже как-то представлять всю конструкцию в целом. Нам нужно видеть место этого шага во всей процедуре решения, т.е. осознавать для чего он предпринимается. Такого рода осознание может и не сопровождать нас на протяжении всего хода конструирования, но возникать лишь в отдельный момент. Наиболее ярок этот момент тогда, когда после тяжелых попыток решить трудную задачу нас вдруг осеняет удачная мысль, нам становится ясен нужный шаг, заведомо ведущий к цели. Именно после такой догадки все последующие действия становятся целесообразными. Что открывается нам, когда у нас возникает догадка? Конструкцию, которую нам нужно представить целиком, мы видеть не можем, поскольку ее еще нет. Причем нет ее не только на бумаге, но и в воображении - последнее ясно хотя бы из того, что всякая сложная конструкция даже в воображении должна быть также построена в результате последовательности мысленно производимых шагов. Неверно также было бы говорить, что нам открывается правило конструирования.

Вся конструкция описывается не одним правилом, а последовательностью правил и эта последовательность также не присутствует вся целиком до тех пор, пока конструирование не завершено. Совершаемое при решении задачи конструирование есть последовательность шагов, каждый из которых коррелятивен определенному правилу. Делая очередной шаг, мы актуализируем лишь частный элемент построения, а потому в каждый момент для нас существует лишь «вот эта» часть конструкции.

В этот момент с нами происходит событие, которое может быть названо открытием.

Следовательно, их создание (конструирование) также предполагало некоторую структуру (схему), которая имеет прямое отношение к той (более общей), которую нам предстоит раскрыть. Но нам они предстают не в структурированном виде, поскольку в момент их предъявления мы не располагаем вовсе никакой структурой (поскольку структурой вообще нельзя располагать). Значит, несмотря на предъявленность готовых конструкций, мы должны сконструировать их заново и прежде открытия общей структуры, дающей решение, раскрыть ряд частных структур. Но открытие приводит и к конструированию решения, т.е. к созданию нового следа. Это обстоятельство отчасти раскрывает природу знания. Решив однажды задачу и оставив след решения на бумаге, мы обращаемся к нему снова, «одухотворяя» этот след, превращая его в конструкцию. След можно назвать фиксированным знанием, дающим возможность вновь раскрыть структуру. Итак, мы выделили два вида событий - открытие и узнавание - и установили, что различие между ними можно охарактеризовать как «количественное».

Решение задачи (даже довольно простой) всегда требует предварительных знаний (аксиом, постулатов, формул, утверждений). Все они должны быть включены в решение, как в единую дискурсивную конструкцию (в виде явных, а чаще неявных ссылок). Следовательно, предшествующая этой конструкции структура охватывает весьма разнородное многообразие, присутствующие в виде следа. Весь массив наличного знания, (т.е. все, что ранее было понятно, узнано, открыто) актуализируется и радикально перестраивается. Задача, которую решили, не составляет изолированной конструкции.

Ее решение оказывается лишь пристройкой к корпусу знания, но все это знание актуализируется в событии, т.е. производится заново, схватывается полностью в единой структуре. Новое решение не должно противоречить ничему прежнему.

Всякое конструирование начинается со структурирования следа. Созерцание, как структурирование следа и обращение его в конструкцию, оказывается также и пониманием. Решая задачу, мы обращаемся к текстам, к следам, в которых пытаемся найти конструкции (теоремы, формулы, доказательства и т.д.), т.е. пытаемся их понять.

«Использование современного математического языка, его символики позволяет решать задачи в большой общности. Осваивая этот язык, ученики учатся обобщать, учатся видеть за одной моделью разные явления» [5, с. 48-54].

Проанализируем последовательность и содержание этапов конструирования экономико-математических моделей.

1. Постановка экономической проблемы и ее качественный анализ. Главное здесь - четко сформулировать сущность проблемы, принимаемые допущения и те вопросы, на которые требуется получить ответы. Этот этап включает выделение важнейших черт и свойств моделируемого объекта и основных зависимостей, связывающих его элементы; формулирование гипотез (хотя бы предварительных), объясняющих поведение и развитие объекта.

2. Подготовка исходной информации. Моделирование предъявляет жесткие требования к системе информации. В то же время реальные возможности получения информации ограничивают выбор моделей, предназначенных для практического использования.

3. Построение математической модели. Это-этап формализации экономической проблемы, выражения ее в виде конкретных математических зависимостей и отношений. Обычно сначала определяется основная конструкция (тип) математической модели, а затем уточняются детали этой конструкции (конкретный перечень переменных и параметров, форма связей).

4. Математический анализ модели. Целью этого этапа является выяснение общих свойств модели. Здесь применяются чисто математические приемы исследования. Наиболее важный момент - доказательство существования решений в сформулированной модели (теорема существования).

5. Численное решение. Этот этап включает разработку алгоритмов для численного решения задачи и непосредственное проведение расчетов. Трудности этого этапа обусловлены, прежде всего, большой размерностью экономических задач, необходимостью обработки значительных массивов информации.

6. Анализ численных результатов и их применение. На этом заключительном этапе цикла встает вопрос о правильности и полноте результатов моделирования, о степени практической применимости последних.

Математические методы проверки могут выявлять некорректные построения модели и тем самым сужать класс потенциально правильных моделей. Неформальный анализ теоретических выводов и численных результатов, получаемых посредством модели, сопоставление их с имеющимися знаниями и фактами действительности также позволяют обнаруживать недостатки постановки экономической задачи, сконструированной математической модели, ее информационного и математического обеспечения.

Обратим внимание на возвратные связи этапов, возникающие вследствие того, что в процессе исследования обнаруживаются недостатки предшествующих этапов моделирования.

Часто необходимость возврата к предшествующим этапам моделирования возникает при подготовке исходной информации (этап 2). Может обнаружиться, что необходимая информация отсутствует или же затраты на ее подготовку слишком велики. Тогда приходится возвращаться к постановке задачи и ее формализации, изменяя их так, чтобы приспособиться к имеющейся информации.

Уже на этапе построения модели (этап 3) может выясниться, что постановка задачи противоречива или приводит к слишком сложной математической модели. В соответствии с этим исходная постановка задачи корректируется.

Далее математический анализ модели (этап 4) может показать, что небольшая модификация постановки задачи или ее формализации дает интересный аналитический результат.

Недостатки, которые не удается исправить на промежуточных этапах моделирования, устраняются в последующих циклах. Но результаты каждого цикла имеют и вполне самостоятельное значение. Начав исследование с построения простой модели, можно быстро получить полезные результаты, а затем перейти к созданию более совершенной модели, дополняемой новыми условиями, включающей уточненные математические зависимости.

По мере развития и усложнения экономико-математического моделирования его отдельные этапы обособляются в специализированные области исследований, усиливаются различия между теоретико-аналитическими и прикладными моделями, происходит дифференциация моделей по уровням абстракции и идеализации.

Теория математического анализа моделей экономики развилась в особую ветвь современной математики - математическую экономику. Модели, изучаемые в рамках математической экономики, теряют непосредственную связь с экономической реальностью; они имеют дело с исключительно идеализированными экономическими объектами и ситуациями. При построении таких моделей главным принципом является не столько приближение к реальности, сколько получение возможно большего числа аналитических результатов посредством математических доказательств. Ценность этих моделей для экономической теории и практики состоит в том, что они служат теоретической базой для моделей прикладного типа.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Новик И. Б. О моделировании сложных систем- М.: Мысль, 1975 - 335 с.
2. Давыдов В. В. Виды обобщения в обучении – М.: Педагогика, 1986 – 217 с.

3. Шумулин А. П., Креминский А. И. Модель как аналог объекта в конкретном интервале времени / Семинар по проблемам методологии и теории творчества – Симферополь, 1984 – с. 47-61.
4. Штоф В. А. Моделирование и философия. – М. -Л.: Наука, 1966-301 с.
5. Современные психолого-педагогические проблемы высшей школы / Под ред. Кузьминой Н. В. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1985 – 119 с.

Кузьмич П.М. к.т.н. доцент, **Махнист Л.П.** к.т.н. доцент
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
pmkuzmich@tut.by

КАЛЕНДАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С ВЕРОЯТНОСТНЫМИ ВРЕМЕННЫМИ ПАРАМЕТРАМИ

Важной составляющей инвестиционного проектирования является календарное планирование реализации проектов. Известные подходы основанные на дискретном задании продолжительностей процедур (работ) в некоторой степени снижают привлекательность календарных планов. Очевидно, что в процессе реализации инвестиционных проектов на сроки выполнения отдельных процедур (работ), их продолжительность оказывают влияние всевозможные дестабилизирующие факторы. Срыв же этих сроков приводит к тому, что календарных план теряет свой смысл. Требуется его корректировка, изменение сроков выполнения работ, загрузки машин и механизмов, использования рабочей силы. Вместе с тем следует признать, что полное совпадение действительных продолжительностей и сроков выполнения работ с заложенными в календарном плане является скорее редчайшей случайностью, чем признаком «высококачественного» планирования.

В известном методе PERT используются три длительности работ: оптимистическая, пессимистическая и наиболее ожидаемая. Предполагается, что для целей календарного планирования они известны (заданы заранее). Но это в ряде случаев требует привлечения экспертов или сбора статистической информации, что не всегда выполнимо. Более доступным является метод, изложенный в [1]. Автор предлагает учитывать влияние на продолжительность работ многочисленных дестабилизирующих факторов посредством использования вероятностных оценок продолжительности выполнения работ. Для этих целей в зависимости от организационного уровня исполнителей (высокий, средний, низкий) установлены законы распределения продолжительности работ: нормальный для исполнителей высокого уровня, усеченный нормальный для исполнителей среднего уровня и равномерного распределения для исполнителей низкого организационного уровня.

Установлено, что для исполнителей высокого организационного уровня продолжительность работ находится в пределах от $0,5t$ до $1,5t$ с математическим ожиданием $1,0t$. Далее в работе рассчитываются равновероятностные значения t центров тяжести равных площадей $0,0833\Phi_0$: $0,5t$; $0,698t$; $0,789$; $0,857t$; $0,917t$; $0,971t$; $1,029$; $1,083t$; $1,143t$; $1,211t$; $1,302t$; $1,5t$.

При таком подходе конечных результат зависит лишь от организационного уровня исполнителей и исключается влияние случайных факторов на продолжительность работ которые могут иметь место в не зависимости от организационного уровня исполнителей.

В связи с чем предлагается:

- в качестве математического ожидания продолжительности работы принимать ее значение, определенное традиционным способом;
- сроки свершения событий назначаем исходя из предположения, что они также находятся в диапазоне $0,5T^c - 1,5T^c$, полагая, что события не обязательно являются результатом окончания одной или нескольких работ и мгновенного начала последующих работ, а подчиняются тем же закономерностям, что и работы и так же могут оказаться под влиянием случайных факторов.

- при помощи функции возвращения обратного нормального распределения, указав среднее и стандартное отклонение, находить значения на границах равных площадей. В качестве таковой в данной работе используется статистическая функция Microsoft Excel НОРМОБР в формате НОРМОБР (вероятность; среднее; стандартное_откл);

- используя генератор случайного числа, в каждом из диапазонов выбирается произвольное значение t . Для этих целей в настоящей работе использована функция Microsoft Excel СЛЧИС в формате $(T_{\max} - T_{\min}) * \text{СЛЧИС}() + T_{\min}$. В качестве T_{\max} и T_{\min} берем большее и меньшее значения продолжительностей (сроков свершения событий) на границах диапазонов.

При расчете сроков свершения каждого последующего события принималось максимальное из значений: сроков свершения предшествующих событий или сумм сроков наступления предшествующих событий и продолжительностей входящих в данное событие работ, или продолжительностей выходящих из первого события работ, т.е.

$$T_n = \max\{T_{n-1}, t_{1,n}; (T_{n-1} + t_{n-1,n})\} \quad (1)$$

В данной работе исследуется несколько вариантов построенных на вышеизложенном методе.

Изначально исходим из того, что продолжительность работ находится в пределах $0,5t$ до $1,5t$ (т.е. исполнители этих работ имеют высокий организационный уровень)

Далее разбиваем вероятность наступления продолжительностей каждой из работ или срок наступления события на 4, 6, 12 диапазонов в пределах от 0.1 до 0.9 и определяем суммарную продолжительность работ.

Расчеты выполненные на примере содержащем 10 работ (процедур) объединённых 10 событиями дали следующий результат:

- при разбивке на 4 диапазона суммарная продолжительность составила 122к.е. (исходная 116к.е.), отклонение от исходной 6к.е. или 5%;

- при разбивке на 6 диапазонов 121к.е., отклонение 5к.е. или 4.3%;

- при разбивке на 12 диапазонов 122к.е.

Полученные результаты дают основания полагать, что количество диапазонов (4,6 или 12) не оказывают существенного влияния на общую продолжительность, но приводит лишь к увеличению объема вычислительных операций.

Еще один подход определения планируемой продолжительности выполнения комплекса работ заключается в определении продолжительностей работ и сроков свершения событий в заданных пределах ($0,5t \pm 1,5t$) с использованием функции СЛЧИС без разбивки вероятностей наступления на диапазоны.

Алгоритм расчетов в этом случае несколько отличается от ранее использованного и реализуется следующим образом:

Продолжительность работ как выходящих из события 1 так и всех последующих определяется как случайная величина в диапазоне от $0,5t$ до $1,5t$ с использованием функции СЛЧИС;

Срок свершения событий в которое входят работы выходящие из первого события выбирается в диапазоне от $0,5 T^c$ до $1,5 T^c$ по аналогии с п.1, но не менее принятой продолжительности входящей в данное событие работы.

Срок свершения последующих событий определяется как сумма сроков свершения предшествующих событий и продолжительностей работ входящих в данное по максимальному значению полученному в соответствии с п.1 и п.2 для всех входящих в данное событие работ и зависимостей.

Расчеты выполненные в соответствии с вышеизложенным для примера дали следующий результат отклонение от исходного варианта составило 33.6 к.е. или 29%.

Для окончательного вывода о целесообразности рассмотренных методов расчетов календарных планов выполнены аналогичные для примера изложенного в [1]. При этом получены следующие результаты:

- при разбивке на 4 диапазона общая продолжительность составила 29 к.е. отклонение от исходной в 25 к.е. составляет 4 к.е. или 16%;

- на 6 диапазонов: продолжительность 31 к.е., отклонение 6 к.е. или 24%;

- на 12 диапазонов: 30 к.е., отклонение 5 к.е. или 20%;

- без разбивки на диапазоны выполнено десять независимых расчетов со следующими результатами: 30; 28; 27; 33; 30; 58; 31; 35; 22; 19.

Среднее из них равно 31.3 к.е. отклонение от исходного 6.3к.е. или 25.2%

Выводы

Выполненные расчеты по предлагаемой методике приводят к увлечению общей продолжительности комплекса работ по сравнению с исходной при расчете которой продолжительности работ приняты равными t , хотя изначально принят высокий организационный уровень исполнителей, продолжительность каждой отдельно взятой работы находится в пределах $0,5t \pm 1,5t$. Как правило, в практике реализации проектов также имеет место увеличение сроков по сравнению с запланированными.

Разбивка вероятностей на диапазоны существенно не влияет на окончательный результат, но увеличение диапазонов дает увеличение трудоемкости расчетов календарного плана. Поэтому окончательно можно рекомендовать для практических целей выполнять расчеты календарных планов с вероятностными временными параметрами работ без разбивки последних на диапазоны. Такой подход без особых трудностей можно применить и в случае со средним или низким организационным уровнем исполнителей.

Расхождения в результатах расчетов по приведенному примеру (11%) и примеру рассмотренному в [1] (21%) дает основания предполагать, что на конечный результат влияют: топология сетевой модели, количество событий сетевой модели календарного плана.

ЛИТЕРАТУРА:

1.Калугин Ю.Б. Расчет календарных планов работ с вероятностными временными параметрами. /Ю.Б. Калугин// Изв. Вузов. Строительство – 2011-№10-с.51-58

Курегян С.В., д.э.н., профессор,
Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Республика Беларусь
econompravo@bntu.by

НАУКА И ИННОВАЦИИ

В основе интеллектуальной собственности, интеллектуального капитала и человеческого капитала лежит наука. Наука с экономической точки зрения – это научное производство, – процесс производства научных знаний. Научное производство, как и любой экономический процесс, имеет свои факторы, ресурсы и результаты. Собственно наука охватывает фундаментальную и прикладную науки, которые выполняют различные функции и играют различную роль не только в самой науке, но и во всем общественном производстве в целом. Фундаментальная наука играет ведущую роль в науке, она дает новые научные знания теоретического характера, часть которых используется в самой фундаментальной науке, а часть служит основой для прикладных исследований. Фундаментальные научные знания оказывают воздействие также на различные сферы общественного производства, приводя к коренным изменениям в системе производительных сил общества, в технике и технологии. Но все же, их основное предназначение – это создание предпосылок для ведения прикладных исследований. Прикладная наука кроме того, что создает прикладные научные знания, еще и доводит до уровня практического применения результаты фундаментальных исследований. С этой точки зрения прикладная наука служит связующим звеном между фундаментальными исследованиями и разработками, доведенными до уровня внедрения.

Фундаментальная и прикладная наука производят научные продукты, носящие идеальный, духовный характер. Именно этим они, прежде всего, отличаются от инновационного процесса, результатом которого выступают новшества. Хотя и многие новшества являются результатом реализации фундаментальных и прикладных знаний, они непосредственно не являются результатом научной деятельности. Эти новшества в форме опытных образцов, как правило, являются ответом на запросы, потребности, идущие со стороны науки. Отличие этих новшеств заключается в том, что они являются носителями новых научных знаний. К этим новым научным знаниям относятся и секреты их создания (ноу-хау). К таким новшествам относятся, прежде всего, потенциальные бренды – новые продукты, в основе которых лежат оригинальные идеи, научные результаты, прежде всего прикладного характера.

В данном случае новшество не отделимо от тех идей, научных знаний, которые воплощены, реализованы в них. То же самое касается секретов их создания. Оригинальность этих разработок во многом определяется их способностью как можно дольше сохранить в тайне умения и новые научные принципы, заложенные при их создании.

На первый взгляд, может показаться, что засекречивание тех или иных новшеств (ноу-хау) и распространение на них прав частной собственности может затормозить развитие производительных сил, отрицательно сказаться на развитии научно-технического прогресса. На самом деле все обстоит иначе. Во-первых, те организации, которые вкладывают большие материальные, финансовые и интеллектуальные ресурсы и добиваются таких новшеств, должны иметь преимущество перед конкурентами. Они отвлекают из своей текущей хозяйственной деятельности огромные ресурсы, тогда как конкуренты развиваются на основе всех имеющихся в их распоряжении ресурсов. Более того, организационноваторы сильно рискуют. Ведь при отрицательном результате исследований они могут потерять все вложенные средства или часть вложенных средств, если экономический результат окажется ниже ожидаемого.

Поэтому, эти организации должны окупить свои затраты и иметь определенную прибыль, которая может оказаться сверхприбылью. Но эта сверхприбыль будет заработана. Если же организация не сможет воспользоваться этим своим преимуществом в условиях рынка, то это отрицательно скажется на ее финансово-хозяйственной деятельности в целом и не будет стимулировать разработку новшеств.

Во-вторых, конкуренты, видя, какие преимущества дают новшества, сами будут заинтересованы вести соответствующие разработки. В процессе разработок могут возникнуть перспективные побочные результаты, которые откроют новые возможности не только для развития данной организации, но и для научно-технического прогресса в целом. Вместе с тем, это будет стимулировать организации, уже имеющие соответствующие новшества, вести исследования для получения новых, более совершенных новшеств.

В-третьих, нельзя забывать общепризнанный и неоднократно подтвержденный факт – то, что дается даром, бесплатно, как правило не ценится должным образом, не используется эффективно, рационально, бережно, с полной отдачей. Для беспрепятственного распространения новшества могут служить холдинги, финансово-промышленные группы и т.п., когда новшество разрабатывается ведущей управляющей организацией, обладающей соответствующими ресурсами и распространяет внутри этих организационных форм бизнеса.

И, наконец, самое главное. При свободном доступе к новшествам организации ставятся в неравные экономические условия и в худших условиях, а то и в роли проигравших могут оказаться именно те организации, которые разработали новшества и понесли огромные затраты. Это не будет стимулировать их работу в области инноваций. Новшество, которое разработано в данной организации, является ее собственностью. Эта организация может быть и частной, и коллективной, и государственной. Форма собственности организаций и их организационно-правовая форма здесь не имеет никакого значения. Стремление засекретить то, что создано с таким большим трудом, с такими большими затратами свойственно любой организации, независимо от формы собственности, как, впрочем, и стремление монопольно владеть им.

Другое дело, когда в результате научно-технического прогресса засекреченное новшество теряет свою новизну и оригинальность и становится общеизвестным и тем самым достоянием других субъектов хозяйствования. Это не

исключает возможность продажи организацией секретов на производство данного новшества, как и самого новшества. Но цена новшества должна быть сопоставлена, во-первых, с величиной затрат и получаемой прибылью; во-вторых, должна учитывать возможные потери, связанные с утечкой секретной информации, при распространении новшества. Ведь организация не застрахована от того, что при распространении новшества секреты станут известны другим субъектам в результате утраты конфиденциальности или непринятии достаточных мер по сохранению тайны, что приведет к утечке секретной информации. Но во всех случаях, именно степень оригинальности, новизны и сложность предопределяет уровень ноу-хау.

Но в то же самое время, в отдельных организациях создаются новые новшества, требующие своего засекречивания и сохранения в тайне ноу-хау, и этот инновационный процесс продолжается, обеспечивая дальнейшее развитие научно-технического прогресса и производительных сил общества.

Таким образом, опытные образцы можно рассматривать в качестве результатов инновационной деятельности как продолжение научной деятельности. Это инновации, связанные с развитием самой науки, но есть инновации, связанные с развитием материального производства и других сфер общественного производства. Эти инновации вызваны потребностями практики, в том числе рынка и предпринимательской деятельности. Предприниматели заинтересованы в таких новшествах, которые позволяют их бизнесу быть более конкурентоспособным на рынке. Это, в свою очередь, требует изучения рынка, проведения маркетинговых исследований с целью выявления тех новшеств, которые пользуются рыночным спросом. При этом не упускаются и рыночные возможности в будущем. Но, опять-таки, эти новшества не могут обойтись без научных знаний.

Таким образом, мы можем констатировать, что инновация – это комплексное понятие, охватывающее новшество в различных формах.

Леонидов И.Л., к.э.н., доцент,
Национальная металлургическая академия Украины,
г. Днепрпетровск
leonidovil@gmail.com

ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО МЕТОДА ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИСВОЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТА

Поиск основ метода присвоения интеллектуального продукта предусматривает выявление современной методологической концепции анализа этой категории в процессе рассмотрения поступи движения соответствующих исследований.

Эволюционно сформированный традиционный подход к методологии ограничивал ее характеристиками предмета и метода науки, исходя из единства человека и природы, эволюционного их происхождения. Предмет фиксировал место науки в ее системе, отличия от смежных наук в точках касания. Отсюда, для такого подхода актуализировалось значение индукции, дедукции, анализа, синтеза, исторического, логического, абстрактного, конкретного и пр., как единства научного метода и возможности его производительного использования в разных сферах человеческой жизнедеятельности.

Отделение и противопоставление материального и духовного начал человека способствовало появлению альтернативных методологических концепций, в которых утверждались новые методологические ориентиры дуализма рационального и эмпирического. Их зачатки частично отражены в космологии Платона, принципах христианской догматики, противопоставлении души и тела Р. Декарта и др. Поляризация в методологии выдержала проверку попытками преодоления ее противопоставления как в рамках метафизических рассуждений (системы Спинозы, Лейбница, Шефтсбери и др. [1]), так и в русле дискуссий о связи природного и духовного начал человека, возможностей их научного познания (системы О. Конта, Дж.С. Миля, К. Маркса, Г. Спенсера, Е. Дюркгейна и др.[1]). В результате чисто позитивистское (а тем более сугубо механистическое) моделирование научного познания (как «единственно научного») отмежевалось от исследований человека как свободной творческой личности. В этих условиях кантовское противопоставление природы («царства чистых законов») и человека («свободный» творец мира духовных ценностей) было возведено в принцип, а знания естественные и социо-гуманитарные – поляризованы по важнейшим параметрам и критериям научности.

Так, прогресс научного знания, в концепции П. Дюгема (конвенционализм) [2, 210], является кумулятивным и осуществляется на почве «доказанных» фактов, объединенных в определенную увязанную целостность (или рационально, или эмпирически). При вторжении в нее аномалий изменяются (инструментально) или усложняются ее периферийные участки. Поскольку, ни одна целостная система не рассматривается как достоверно истинная, то она может быть отклонена при чрезмерном осложнении или открытии более простой системы, которая заменяет предыдущую эпистемологически и логически. При этом, конвенционалистам не хватило логического обоснования случаев когда одни суждения могут быть истинными, не будучи доказанными, а другие – ошибочными, имея истинные последствия, или одновременно ошибочными и приблизительно истинными. Также конвенционалисты не смогли объяснить, почему определенные факты в первую очередь подлежат исследованию, а отдельные классификационные системы анализируются раньше, чем другие, тогда как их сравнительные преимущества еще не выяснены.

Методологическая концепция Т. Куна [3] регламентировала принятие в качестве научных только утверждения, которые обоснованы через описание твердо установленных фактов (эмпирически), или их неопровержимое индуктивное обобщение. Для индуктивистов научные революции (начало научного прогресса) призваны обнаружить иррациональные «блуждания» от которых освобождаются, переводя их в состав псевдонаучных (необоснованные утверждения). Но и индуктивизм не смог предоставить «внутреннего» объяснения (поляризованного) отбора определенных фактов в качестве предмета исследования. «Недоказанные идеи» индуктивизм пытается объяснить с помощью «внешнего влияния». Например, проблема «ошибочного сознания», когда ученые приходят к своим теориям «фактически» благодаря взлету представления (рационально), но вынуждены утверждать, что вывели эти теории из фактов (эмпирически).

Логико-эпистемологическая критика конвенционализма и индуктивизма К. Поппером завершилась разработкой методологического фальсификационизма [4]. Эта концепция нормировала принятие по согласованию фактуальных, пространственно-временных единичных «базисных утверждений» вместо пространственно-временных универсальных теорий. С позиции фальсификационизма нормативом «научности» теории является приведение ее в столкновение с принятым базисным утверждением. Если теория противоречит последнему, то она должна быть устранена. От научных теорий требуется способность предусматривать факты, которые являются новыми, неожиданными с точки зрения предыдущего знания (эмпирически). К сожалению эпистемологические трудности фальсификационизма вынуждают его принимать ошибочную предпосылку о доказательности утверждений из фактов и недоказуемости теорий.

Обострению методологического противостояния способствовали идеи П. Фейерабенда [5], о быстром росте числа конкурирующих теорий, призванных внешне ускорить внутренний процесс фальсификации теорий в понимании К. Поппера. Поскольку отбор фактов («потенциальных фальсификаторов») для фальсификациониста остался детерминированным внутренне (эмпирически), то обострилась проблема «ошибочного сознания» с точки зрения рационализма.

Постпозитивистская версия методологической концепции И. Лакатоса [6] отказалась от понятия «научная теория» в пользу последовательных рядов теорий, объединенных в научно-исследовательские программы; признала их длительность сосуществования и соперничество; определила главной единицей анализа научного знания – «жесткое ядро» научно-исследовательской программы; отвела теоретическому знанию роль «теорий защитного пояса научно-исследовательской программы». Если исследовательская программа прогрессивно объясняет (предвидение новых фактов) больше чем конкурирующая, то она «вытесняет» последнюю, которая может быть «устранена» (или «отложена»). В методологической концепции И. Лакатоса сосуществующие научные школы и теории стали переосмысливаться как научно-исследовательские программы, что знаменовало продвижение к преодолению противостояния в методологии. Однако расширение многофакторной трактовки научной деятельности обнаружило концепцию И. Лакатоса как слишком суженную.

В период усиления постмодернистских тенденций риторическая концепция метода Д. Макклоски [7] акцентировала на практическом объяснении убедительности разных теорий через язык, стиль, риторические стратегии, метафоры. В рамках проблемы ограниченности и специфичности субъекта познания методологическая концепция разложила парадигму Т. Куна на составляющие (поддала ее реконструкции) через систему «фильтров», которые факторно корректируют, деформируют, конструируют образ объекта изучения на основе функций языка [8]. Совокупное воздействие всего комплекса факторов научной деятельности, в конечном счете, отразилось в научном дискурсе. В нем риторический анализ содержания и стиля научных текстов, структуры научных публикаций замкнулся с институционально-социологическим изучением науки, которое позволило критически осмысливать «положение дел в профессиональном цехе», выявлять расхождение между номинальными и реальными нормами научной жизни, декларативными и фактическими критериями устремления научной работы.

Междисциплинарные тенденции в методологии обусловили обращение к природоведению, эволюционной теории [9], генетике, идеям неравновесной термодинамики и диссипативных структур школы И. Пригожина, эволюционной экономики Д. Норта, Й. Шумпетера, эволюционно-генетического подхода М. Кондратьева, эволюционизму Ф. Хайека и пр. Среди спектра этих обращений, например, Ф. Фукуяма [10] решает вопрос методологии научного познания в единстве предельных основ любого социального порядка и сущностной природы человека. Обнаружены им основы – биологическая (из самой природы человека), человеческий разум (спонтанная склонность к социальной самоорганизации) – получили эмпирическое подтверждение в таких областях естественных наук, как нейрофизиология, генетика поведения, эволюционная биология и этология, а также в психологии и антропологии. Открытие разнообразия связей между сущностью человека и природой актуализировало поиск новой методологической концепции, не ограниченной преградами и барьерами между дисциплинами.

Как видим, существующие концептуальные подходы освещают методологию как отрасль знания, которая изучает, в т.ч. и присвоение интеллектуального продукта, как вид человеческой деятельности. Это позволило обнаружить в методологии функции (дескриптивно-методологическую, критически-онтологическую, профессионально-этическую), принципы (методологического плюрализма и т.п.), установку на описание и интерпретацию научного дискурса, структурные компоненты и пр. А также показать, что в развитом состоянии все виды познавательной деятельности подчинены методологическим регуляторам. Это акцентирует в исследовании присвоения интеллектуального продукта на поиске и анализе необходимых основ соответствующей методологической концепции сквозь призму ее структурных компонентов.

Предлагается авторское виденье методологических основ исследования присвоения интеллектуального продукта как диалектической целостной системы категорий, субъекта, объекта, предмета, метода. Категориальный элемент формирует структуру построения высказываний в исследовании. Типология субъекта присвоения интеллектуального продукта становится условием методологических размышлений. В структурах сочетания субъекта с предметом и объектом проявляется специфическое содержание метода исследования присвоения интеллектуального продукта. Общий «заход» в этом методе определяет подход праксиологии, обогащенный семиотикой. Формализация абстрактного «захода» требует поиска адекватного метода исследования. В качестве последнего предлагается интеграция междисциплинарного,

эволюционного, системного (квинтэссенция методологии синергетики). Применение интеграционного метода открывает перспективы исследования процессов развития и функционирования отношений присвоения в неразрывной связи со становлением экономической системы общества, определения сущности интеллектуального продукта, его эволюционных источников, специфики, форм и направлений реализации его присвоения, адекватных условиям национальной экономики Украины и Беларуси.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Борзенков В. Проблема единства науки на рубеже веков // Высшее образование в России, 2004. – № 8.
2. Лакатос И. История науки и ее рациональные реконструкции // Структура и развитие науки. Из Бостонских исследований по философии науки. – М.: Прогресс, 1978. – С. 203-235.
3. Кун Т. Структура научных революций. – М., 1977.
4. Поппер К. Логика и рост научного знания. – М.: Прогресс, 1983.
5. Фейерабенд П. Избранные труды по методологии науки. – М., 1986.
6. Лакатос И. Фальсификация и методология научно-исследовательских программ. – М.: Медиум, 1995. – С. 12-89, 159-167.
7. Мак-Клоски Д. Риторика. Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена. – М., 2004.
8. Блауг М. Методология экономической науки. – М., 1995.
9. Маевский В. И. Эволюционная макроэкономика и неравновесные процессы // Эволюционная экономика и «мейнстрим». – М.: Наука, 2000. – С. 115.
10. Фукуяма Ф. Великий разрыв. – М., 2003.

Машинский В. В., к. т. н., доцент, **Давидчук В. С.**
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь

ИНВЕСТИЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ: СЕГОДНЯ, ЗАВТРА

Масштабность задач, поставленных четвертым Всебелорусским народным собранием и Президентом Республики Беларусь, требует радикального обновления всех сфер экономики и выхода на качественно новый уровень развития, что фактически означает переход от догоняющего развития к органичной модернизации экономики.

Правительством РБ разработана программа инновационного развития на 2011-2015 гг. Она является естественным продолжением инновационных наработок предыдущих лет, учитывает опыт развитых стран: Южной Кореи, Японии, США, России. Основная цель программы создание конкурентоспособной на мировых рынках, инновационной, энерго- и ресурсосберегающей, наукоемкой и экологически безопасной экономики. Формирование экономики, основанной на знаниях, переход к новым технологическим укладам будут определять экономическую динамику в ближайшее десятилетие. Создание полноценного рынка научно-технической продукции и нематериальных активов станет новым этапом инновационного обновления. Нематериальные активы, занимающие в структурах балансов организаций развитых стран 30-40%, а в наукоемких производствах до 70%, могут для нашей страны стать реальным товаром и дополнительным источником финансовых ресурсов [1]. Новое содержание инвестиционной политики Правительства РБ комплексно охватывает вопросы приватизации, продажи государственной собственности, прагматичной работы с иностранными инвесторами.

В силу сложившихся обстоятельств, объемы привлечения прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Беларусь оказались значительно ниже, чем во многих государствах с переходной экономикой Европы и СНГ. На душу населения РБ в 2009-2010 гг. объем накопленных ПИИ составил всего 883 долл., в России 1836 долл., в Казахстане 4040 долл., в Эстонии 11766 долл. Правительство РБ рассчитывает привлечь ПИИ в 2015 году в объеме 7,5 млрд. долл. [1].

Эффективность инвестиционной сферы будет повышаться за счет кардинального изменения структуры инвестиционного портфеля в пользу средств производства, обеспечения, начиная с 2012 г., доли ПИИ в основной капитал не менее 21% в год. Предусматривается опережающий рост инвестиций в экспортоориентированные и импортозамещающие проекты, обеспечивающие повышение технологического уровня производств посредством внедрения передовых инновационных технологий и «ноу-хау», создание и модернизацию высокопроизводительных рабочих мест. Особое внимание Правительством будет уделяться иностранным инвесторам с учетом местных ресурсов и возможностей регионов. Основными механизмами реализации новой инвестиционной политики в республике становится расширение финансирования проектов за счет собственных средств организаций посредством улучшения их финансового состояния, роста отдачи от инвестирования капитала и улучшения качества бизнес-планирования инвесторов. Планируется обеспечить кардинальную де бюрократизацию инвестиционной деятельности, более полно использовать возможности лизинга, фондового рынка, новой амортизационной политики. Всего за пятилетку планируется построить или глубоко модернизировать более 400 предприятий, из которых более 230 – важнейшие проекты, имеющие для страны инновационное значение. Объем финансирования инвестиционной программы составит 57,4 трлн. руб., в том числе за счет ПИИ – 37,2 трлн. руб. или 64,8% от общего объема. Эффективная отдача от этих немалых ресурсов возможна только за счет снижения затрат (материальных, энергетических, ресурсных) и значительный

роста производительности труда [1]. На сегодня анализ статических данных позволяет утверждать, что экономический рост пока не стал инновационным и не оказал положительного воздействия на социальную среду, без которой невозможно устойчивое долгосрочное социально-экономическое развитие государства. Его источником по-прежнему являются не высокие технологии, а полезные ископаемые, экспортируемые в развитые страны мира в объеме около 35%. Об отставании Беларуси в технологическом развитии от Европейских стран свидетельствует низкий процент высокотехнологического экспорта – около 3% (в России – 9%, в ЕС – 20%). Переход на инновационный путь развития нашей страны пока носит декларативный характер, о чем свидетельствуют факты [1]:

Уровень оплаты труда ученых, занятых в сфере науки и образования, остается по сравнению с соседними государствами низким не только в денежном эквиваленте, но и по сравнению с оплатой труда работников, квалификация которых не требует высшего образования.

Если бы спрос на инновации со стороны реального сектора экономики действительно был бы высок, то оплата труда ученых и изобретателей была бы значительно выше, а в НИИ был бы устойчивый спрос на рабочие места.

Предприятия не очень заинтересованы во внедрении инноваций из-за необходимости приобретения дорогостоящих приборов, оборудования, изыскания необходимых производственных площадей, финансовых и трудовых ресурсов, командирования за границу специалистов для обучения и стажировки по новым технологиям и появления дополнительных забот о судьбе нововведения.

Во избежание доведения экономики до критического уровня нам требуется ускоренное развитие наукоемких экспортно-ориентированных отраслей производства, таких как микроэлектроника, приборостроение, точное машиностроение, промышленность информационных технологий, разработка наноматериалов и элементов солнечной энергетики. В связи с тем, что Беларусь и Россия, объединенные в Союзное государство, обладают развитым научным потенциалом, фундаментальная наука должна стать важнейшей движущей силой общественного производства, обуславливающей эффективность, перспективы, инновационный путь его развития. В сложившейся ситуации необходимо преобразование системы отношений научных организаций, вузов и предприятий путем создания крупных научно-производственных объединений и корпоративных структур кластерного типа; функционирование механизма трансфера технологий; перевод на постоянную основу контрактно-кооперационных бирж вузовских ученых, изобретателей и специалистов предприятий для апробирования внедрения инноваций в опытно-производстве с последующей диффузией на промпредприятиях, активное использование средств венчурных и инновационных фондов, банковских кредитов. Следует учесть, что глобальный финансовый кризис тормозит экономическое развитие.

Во-первых, снижается инвестиционная активность компаний.

Во-вторых, растут риски, связанные с инвестированием.

В-третьих, в экономической системе растут неплатежи, в том числе и по банковским кредитам.

Это приводит к тому, что сложившиеся ранее модели управления сложными экономическими системами перестают работать.

По нашему мнению, реализация мер в рамках национальных программ инновационного развития будет более эффективной, если она будет происходить с учетом промышленного, научного и образовательного потенциалов стран-соседей по СНГ. Это связано с тем, что:

Экономическое пространство СНГ насчитывает более 280 млн. человек с платежеспособным спросом не менее 400 млрд. долл. в год. Ориентация на внутренний спрос такого значительного по объему потребительского рынка может значительно снизить негативное влияние последствий глобального финансового кризиса.

Население СНГ может стать крупнейшим инвестором в экономику своих государств.

Развитие телекоммуникационной отрасли, логистики, космических технологий только выиграет от расширения географических масштабов реализуемых проектов, т.к. возрастание количества потребителей повысит качество и объем предоставляемых услуг.

По нашему мнению, в процессе качественного изменения взаимодействия государств Содружества в инновационной сфере можно выделить четыре этапа:

На первом этапе необходимо повышение эффективности сотрудничества России и Беларуси в инновационной сфере. В настоящее время в рамках взаимодействия в инновационной сфере Россией и Беларусью реализуется 6 совместных программ, связанных с развитием электронной, радиотехнической и оборонной промышленности.

Одним из возможных путей активизации сотрудничества двух стран в инновационной сфере является создание финансово-промышленных групп (ФПГ) в перечисленных выше приоритетных областях. Создание белорусско-российских финансово-промышленных групп в области автомобилестроения, энергетики, станкостроения, приборостроения, радиоэлектроники может стать вторым этапом совершенствования инновационной политики.

На третьем этапе построения инновационной экономики возможно расширение многостороннего сотрудничества в инновационной сфере в рамках СНГ в целом. Созданный механизм взаимодействия в инновационной и промышленной сфере между Россией и Беларусью может стать своего рода локомотивом развития многосторонних отношений в рамках СНГ в целом. Это позволит не допустить снижения уровня человеческого потенциала в странах Содружества, более эффективно использовать возможности внутреннего рынка и разделения труда. Особую значимость сотрудничество в инновационной сфере приобретает при взаимодействии с такими государствами СНГ, как Узбекистан, Туркменистан, Таджикистан, Абхазия и Южная Осетия, которые уже в скором времени могут стать полноправными участниками СНГ и других экономических блоков. Деиндустриализация экономик этих стран, произошедшая после распада Советского Союза, способствует социальной напряженности в обществе, вынужденной миграции.

На четвертом этапе, запустив механизм инновационного развития, страны СНГ смогут наладить более тесное сотрудничество как с крупнейшими развивающимися экономиками мира – Китаем, Индией, Бразилией, так и с экономически развитыми государствами ЕС и Северной Америки. Приведем некоторые данные социально-экономического развития стран в прошедшем 2012 году. На начало 2012г. объем инвестиций в основной капитал РБ составлял 88% по сравнению с январем 2011г. и затем начал падать до 66,5% к маю 2012г., в то время как в России, Казахстане этот показатель находится на уровне 104-116%. В денежном выражении объем инвестиций в РБ к июню 2012г. составил 61,3 трлн.руб., что составило 80,8% к уровню первого полугодия 2011г. На инвестиционную сферу Республики в 2012г. продолжал оказывать негативное влияние валютный кризис, который затронул все сферы экономики, особенно жилищное строительство. Ввод в эксплуатацию жилья в июне 2012г. к уровню предыдущего года составил 86,8%, в том числе в сельской местности – 48,6%. Задание по освоению инвестиций в первом полугодии 2012г. не выполнили все регионы Республики. Хуже всех выглядит Брестская область – 58,9%.

Не лучше была ситуация и в конце 2012г. по ряду министерств. Так использование инвестиций в первом полугодии 2012г. в Министерстве сельского хозяйства и продовольствия составило 44,9%, в Минэнерго – 50,2%, Минсвязи – 60,6%, Министерстве строительства и архитектуры – 81,2%, Минпроме – 85,9%[3].

Низкие темпы освоения инвестиций в основной капитал сдерживают ускорение модернизации экономики. Так, в первом полугодии 2012г. инвестиции на приобретение машин, оборудования, объектов интеллектуальной собственности составили 25,6 трлн.руб. (73,9% к уровню 2011г.). Их доля в общем объеме инвестиций составила 41,7%.

Основными мерами по максимальной мобилизации инвестиционных ресурсов и повышения их эффективности, по нашему мнению, являются:

приоритетное вложение инвестиций в коренную модернизацию традиционных секторов экономики, в создание принципиально новых, инновационных и наукоемких производств, таких как нанотехнологии, создание лазерных, оптоэлектронных систем; приборов, технологий, промышленные биотехнологии; химические технологии и производства; производство ветеринарных препаратов и инструментов, производство искусственных алмазов и сверхтвердых инструментальных материалов на основе нанокристаллического кубического нитрида бора и других композитных материалов;

повышение технического уровня производства на основе улучшения технологической структуры инвестиций за счет роста доли затрат на приобретение машин, оборудования, транспортных средств, ориентируясь на высокоразвитые страны;

повышение эффективности использования бюджетных инвестиций путем отказа от финансирования малоэффективных проектов, усиления требований конкурсного отбора инвестпроектов[2].

издание Инвестиционного проспекта РБ, включающего разделы: законодательство в области иностранных инвестиций, стимулирующие меры привлечения инвестиций, инвестпроекты с информационной базой данных.

Привлечение иностранных инвестиций относится к приоритетам внешней экономической политики. За первую половину 2012г. в РБ привлечено 5 трлн.руб. в основной капитал или 8,2% от общего объема инвестиций при прогнозе 14,1%. Далеко не все республиканские органы госуправления приложили усилия для выполнения прогнозных показателей по привлечению ПИИ: Минторг – на 99%; Минпром – 32,7%; Минтранс – 32,1%; Минэнерго – 1,8%; Минздрав – 6,1%; Минсвязи – 2,7%.

Причин, неблагоприятно влияющих и снижающих активность привлечения ПИИ, достаточно много. Среди экономических факторов – это высокий уровень налоговой нагрузки, несовершенная система валютного регулирования, недоступность финансовых ресурсов, сложная система регулирования ценообразования. Препятствует привлечению ПИИ еще и система применения санкций за нарушение условий и порядка ведения бизнеса; нормативно-правовая среда для бизнеса; система сбора налогов; система госконтроля за соблюдением условий и порядка ведения бизнеса. Эти и другие факторы будут негативно влиять на инвестиционный климат и в 2013 году, снижая позитивную динамику в инвестиционной сфере.

По сравнению с другими членами Единого экономического пространства (Россия, Казахстан) наша страна имеет более высокие риски.

Так, уровень налоговых изъятий по отношению к прибыли составляет: в Беларуси – 62,8%; в России – 46,9%; в Казахстане – 28,6%. Количество видов налоговых платежей составляет: в Беларуси – 18; в России – 9; в Казахстане – 7[4].

Несмотря на то, что в 2012г. ставка рефинансирования снижалась 8 раз (с 45% на 01.01.12 до 30% к 30.12.12), она остается еще достаточно высокой, что уменьшает кредитные вложения в экономику и расширение операций с клиентами[5].

Приведенные параметры свидетельствуют о менее благоприятных условиях в Беларуси для ведения бизнеса и инновационного развития экономики, что может спровоцировать отток капитала и высококвалифицированной рабочей силы из Беларуси, прежде всего в Россию и Казахстан[5].

Резюмируем, что инвестиционная политика государства должна быть направлена не только на стимулирование роста объема инвестиций, но и на повышение их отдачи, обновления основного капитала на базе внедрения новейших технологий и прогрессивного оборудования.

ЛИТЕРАТУРА:

Мясникович М.В. Структурная политика и модернизация экономики Республики Беларусь. Белорусский экономический журнал, 2011, №2

Петрович В.Р., Наумиц А.В. инвестиции в основной капитал. Экономический бюллетень, 2012, №10

Иванов В.Ф., Макаревич А.И. Перспективы развития нанотехнологий в Беларуси. Экономический бюллетень, 2012, №10

Обзор материалов XIII Международной научной конференции, г. Минск, 25-26 октября, 2012г.

Петрович Э.И., Боган С.А. Инвестиции в основной капитал. Экономический бюллетень, 2013, №2

Микулинская Т. А., аспирант

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

mikulinskaya1981@rambler.ru

СТАНОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИСТА-МЕНЕДЖЕРА В УСЛОВИЯХ ВУЗА – ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные требования к организации инновационной деятельности предприятия жидутся на том, кто и как будет ее организовывать и коммерциализировать результаты на рынке, иначе – реализовывать в работе предприятия. Во многом успех работы предприятия будет зависеть от того, какими специалистами оно укомплектовано, какие управленцы, и прежде всего экономисты-менеджеры, стоять у истоков инновационной деятельности предприятия. А ведь подготовка таких управленцев начинается в вузе.

Необходимо обратить внимание на содержание обучения экономистов, поскольку квалификация большинства не позволяет после окончания вуза заняться профессиональной деятельностью на высоком уровне. Безусловно, в современных условиях неизмеримо возрастает роль и значение профессионально подготовленных экономистов-менеджеров. Практическим работникам сегодня приходится сталкиваться с множеством организационных, экономических и социальных проблем в процессе профессиональной деятельности. Требуется более высокое качество подготовки специалистов, отвечающим более высоким стандартам качества труда и умеющим потребовать это от своих подчиненных.

Сегодня профессиональная подготовка менеджеров не может считаться полноценной, если она ограничена познаниями только в сферах экономики, финансов, правоведения и др. В настоящее время отчетливо прослеживаются новые тенденции в преподавании менеджмента. Их общей чертой является акцент на психологической подготовке обучаемых [1].

Эмпирические исследования свидетельствуют о том, что требования к компетентности управленцев существенно превышают у ныне действующих руководителей. Большинство проблем и возникающих трудностей в управлении связаны прежде всего с низкой социально-психологической компетентностью и психологической культурой руководителя. Именно психологическая компетентность и психологическая культура руководителя становятся одним из основных критериев его профессионального мастерства.

В качестве одного из крайне важных с практической точки зрения качеств управленца А.В. Карповым [2] называется интегративная способность, а именно умение подбирать кадры, а это уже связано с понятием «психологическая культура», со знанием, пониманием и адекватной оценкой себя и окружающих.

Формирование психологической культуры руководителей в процессе обучения в вузе нельзя сводить только к теоретическому просвещению. Приоритетным является содействие их личностному становлению, приобретению умений продуктивного взаимодействия с людьми в различных видах деятельности.

Профессиональный и личностный рост – это два взаимосвязанных и в тоже время различающихся процесса. Результатом личностного роста выступают личностные качества, смыслообразующие мотивы, жизненные цели, ценности и т.п. Результатом же профессионального роста являются усвоенные знания, сформированные умения и навыки, соответствующие требованиям выполняемой профессиональной деятельности. К моменту начала активной профессиональной деятельности студент имеет определенный стартовый уровень психического и социально-психологического развития, являющийся основой дальнейшего личностного и профессионального роста.

Процесс личностного роста характеризуется реализацией возможностей личности и включает в себя: социально-психологический рост – активность в отношениях личности с окружающим миром; увеличение коммуникативного потенциала; индивидуально-психологический рост, в результате которого происходит накопление личностных потенциалов (морально-нравственного, интеллектуального, творческого).

Основным внутренним механизмом личностного роста является саморазвитие, происходящего за счет самопознания, самоотношения, самопобуждения, самопрограммирования, самореализации. Данный механизм выражается в стремлении к творчеству; высокой интеллектуальной активности; эмоциональной чувствительности; мобильности способностей; рефлексии. Личностный рост – это сложный, динамичный процесс обретения человеком самого себя, своих потенциальных возможностей и принятия на себя ответственности за это самоосуществление. Центральной характеристикой личности является ответственность – способность самостоятельного управления собственной жизнью и развитием.

Исследуя проблему формирования личности в учебной деятельности, А.И. Крупнов [3] выделяет три группы интегральных переменных личностного роста: 1) свойства личности, выражающие ее активность (инициативность, любознательность, трудолюбие и др.); 2) свойства личности, выражающие ее направленность (коллективизм, альтруизм, общительность и др.); 3) свойства личности, характеризующие уровень саморегуляции личности (целеустремленность, ответственность, организованность и др.).

Н.И. Рейнвальд [4], изучавший личность студента, выделяет пять наиболее важных «базовых» свойств личности: 1) коллективизм, предполагающий действенный учет различных потребностей, прав и интересов других людей, умения видеть их нужды, готовность к содействию; 2) трудолюбие – тяга к активной созидательной деятельности, проявляющаяся в поиске возможностей полезного приложения своих сил; 3) любознательность – стремление как можно шире и глубже ознакомиться с разными сторонами окружающего мира; 4) эстетическое развитие – способность видеть прекрасное в окружающем мире, наслаждаться им и строить свою деятельность по законам красоты; 5) организовать – целесообразное планирование, самоконтроль, умение распоряжаться своими физическими и умственными возможностями, доводить начатое дело до завершения.

Личностный рост – это процесс постановки человеком новых задач, соответствующих смыслу его жизни, и приобретение способности к решению задач в будущем. Смысл личностного роста для самой личности состоит в отказе от уже сложившейся структуры личностных свойств и жизненной обстановки. Динамика личностного роста заключается в преодолении препятствий, психологический смысл которых перерастает в значимые задачи, поставленные личностью. При этом возникают качественно новые характеристики личности, которые закрепляются, дополняются и усиливаются.

Изменения личности, обусловленные личностными смыслами, имеют свою логику движения от прошлого к настоящему и будущему. Взаимное влияние прошлого, настоящего и будущего осуществляется в отношениях личности. Личность соткана из отношений, представляющих особое психическое образование, в котором интегрируются результаты познания различного рода явлений, а также, вызванные ими переживания и поведенческие реакции. Показателем личностного роста является преодоление затруднений путем рефлексивной саморегуляции, обогащение личности новыми способами видения ситуации, новыми средствами самоорганизации в значимых ситуациях. Личностный рост характеризуется способностью постановки и решения задач, трудных ситуаций действительности.

Процесс личностного роста характеризуется формированием навыков саморегуляции личностных процессов, максимальным развитием способностей, создающих доминирующую направленность личности и придающих смысл всей жизнедеятельности. Детерминантой личностного роста является деятельностно-опосредованный тип взаимоотношений, который складывается у личности с наиболее значимой для нее группой или группами. При этом, ведущей является потребность, быть в максимальной степени представленным значимыми качествами в жизнедеятельности других людей.

На основании положений С.Л. Рубинштейна [5] о двух способах жизни выделены две модели личностного роста: 1. Адаптивно-приспособительная модель личностного роста (менее эффективная). Когда человек подчиняется внешним обстоятельствам в виде выполнения предписанных требований, правил, норм. Приспособление осуществляется по принципу экономии сил, и отличается стереотипностью и шаблонностью поведения. 2. Социально-активная или ценностно-смысловая модель личностного роста (более эффективная преодолевающая). В данном случае человек становится полноправным хозяином своего настоящего и будущего. Он принимает, осознает и оценивает противоречия и трудности, возникающие в процессе деятельности. Самостоятельно и конструктивно их разрешает, преодолевает внутриличностные барьеры и комплексы.

Современные условия жизни общества требуют смены адаптивной модели личностного роста на социально-активную. На сегодняшний день обществу нужна личность, знающая свое дело, способная самостоятельно принимать решения и нести ответственность за эти решения, умеющая рисковать, искать, созидать. Практика профессиональной деятельности ставит перед человеком проблему роста мастерства, надежности и высокой работоспособности, что может быть обеспечено достижением взаимного соответствия качеств человека и требований профессии на основе интегративного применения знаний педагогики, психологии, медицины, эргономики, техники, технологии развития производственных сил.

Для изучения сущности профессионального роста человека необходимо знание закономерностей развития субъекта труда, нормативных характеристик труда, этапов формирования профессионально важных качеств, надежности человека при выполнении профессиональных задач. При этом необходимо учитывать санитарно-гигиенические, социально-психологические и материально-правовые характеристики труда.

Содействие личностному и профессиональному росту студентов-менеджеров в процессе обучения в вузе реализуется преимущественно в учебной деятельности. Следует признать, что значительная роль при этом будет принадлежать дисциплинам психолого-педагогического цикла («Психология и педагогика», «Психология делового общения», «Социальная психология», «Конфликтология»). Процесс развития профессионала неоднороден. На него влияют индивидуальные (профессиональные и личностные) особенности человека и его деятельности. Потребность в самоизменении основана на знании и оценке себя и окружающих, содержательном сопоставлении своих возможностей с требованиями выполняемой профессиональной деятельности, анализа личного образа жизни и мировоззрения. Активизация и научное обеспечение самопознания, развития рефлексии являются неотъемлемыми задачами указанных выше психологических дисциплин.

Актуальность вопроса психологической компетентности экономистов-менеджеров определяется содержанием и спецификой решаемых ими профессиональных задач. Эффективность управленческой деятельности определяется системой личностных и профессиональных качеств руководителя, формированию которых следует уделять внимание наряду с общетеоретической подготовкой специалиста в вузе.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Уткин Э. А. Профессия – менеджер. – М. : Логос, 1992.
2. Карпов А. В. Психология менеджмента. – М. : Гардарики, 2005.
3. Крупнов А. И. Психологические проблемы целостного анализа личности и её базовых свойств // Психолого-педагогические проблемы формирования личности в учебной деятельности: сб.тр. – М. : Изд-во Ун-та дружбы народов, 1988.

4. Рейнвальд Н. И. К вопросу об основных свойствах личности студента // Психолого-педагогические проблемы формирования личности в учебной деятельности : сб.тр. – М. : Изд-во Ун-та дружбы народов, 1988.

5. Рубинштейн С. Л. Принцип творческой самодеятельности: к философским основам современной педагогики / Вопросы психологии. – 1986. – № 4.

Морозова Н.Н., к.э.н., доцент,
Академия управления при Президенте Республики Беларусь, г. Минск, Республика Беларусь
morozova7373@mail.ru

РЫНОК ТРУДА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ

На фоне развития рыночной экономики наблюдалось проявление таких составляющих как безработица, бедность, незащищённость отдельных слоев населения. Поэтому в данном русле начало развитие особое направление – социальная экономия, предусматривающая сглаживание социальных последствий, неравенства, усиливающую безработицу женщин и необходимость проведения активной политики государства в социально-экономической области. Теоретические основы такого подхода заложил профессор Фрайбургского университета Вальтер Ойкен (1891-1950) в работах «Основания национальной экономии» (1947) и «Основные принципы экономической политики» (1950), который сформулировал понятие хозяйственного порядка, с позиции управляемости и рыночной составляющей. По словам В. Ойкена, его направление «ордолиберализм» было направлено на то, что государство должно активно участвовать в экономической жизни, особенно в создании так называемого «экономического порядка» на основе жестких правовых рамок. Если Кейнс объяснял недуги капитализма недостатком эффективного спроса, что при невмешательстве государства в экономику лишает этот строй стимулов к развитию, то ордолибералы видели источник бед в подрыве совершенной конкуренции, монополизации. К монополистам он причислял профсоюзы, этим обосновывая правомерность принятия предпринимателями и государством ограничительных мер против них. Дальнейшее изучение социального рыночного хозяйства можно наблюдать в работе А. Мюллера-Армака «Регулирование экономики и рыночное хозяйство» (1947 г.). Если Ойкен провозглашал венцом социальной справедливости рыночное распределение доходов в условиях совершенной конкуренции, то Мюллер-Армак выступал за активную социальную политику, подчиненную принципу социальной компенсации, что являлось основным отличием социального рыночного хозяйства от капитализма. Главным инструментом социальной компенсации Мюллер-Армак считал прогрессивное налогообложение лиц с высокими доходами и перераспределение этих средств в пользу менее имущих слоев в виде бюджетных дотаций на содержание детей, выплату квартплаты, строительство собственных жилищ. К другим формам социальной политики он причислял развитие системы социального страхования: по безработице, болезни и достойной для человека социальной инфраструктуры. Выдающуюся роль в практической реализации ордолиберальных идей сыграл Людвиг Эрхард (1897-1977 гг.) – вице-канцлер ФРГ при Аденауре, отраженных в книге «Благосостояние для всех» (1956 г.), которая явилась отчетом о проделанных преобразованиях. Эрхард отмечал основные цели социального рыночного хозяйства – свобода и справедливость, причем экономическая свобода невозможна без политической свободы, без государственных гарантий обеспечения прав и свобод человека, без социальной защищенности и социальной справедливости. В 1947 г. Мюллер-Армак писал о том, что социальная справедливость, наряду и вместе со свободой, должна быть возвышена до того, чтобы стать составной частью нашего будущего экономического порядка. Это же подчёркивал и Вальтер Ойкен говоря о социальной надёжности и справедливости как главного вопроса человеческого бытия на решение которого должны быть направлены все помыслы и дела. Начиная с 1948 г., эти идеи приобрели в послевоенной Германии статус государственной доктрины, успешная реализация которой получила впоследствии название «немецкое экономическое чудо». Всё это дало возможность Л. Эрхарду в начале 60-х гг. заявить о том, что в ФРГ завершена программа создания «социального рыночного хозяйства». При этом Л. Эрхард подчёркивает необходимость государственного вмешательства, ибо именно оно обеспечивает синтез между свободным и социально обязательным общественным строем. Он пришел к заключению о том, что социальный смысл рыночного хозяйства в том и состоит, что любой успех экономики, любое достижение рационализации, любое повышение производительности труда идёт на благо народа. Сформировавшееся в результате социальное рыночное хозяйство имело следующие основные характеристики: 1) обеспечивало баланс между рыночной эффективностью и социальной справедливостью; 2) вело активную государственную поддержку конкуренции на основе создания единых правил; 3) проводило социальную политику на основе компромиссов и предоставления социальных благ; 4) стимулировало инновации; 5) осуществляла активное социальное партнёрство на базе договорных равноправных отношений социально-экономических партнёров, особенно в вопросах заработной платы, условий труда и т. п. Успешному преобразованию экономики, как отмечают немецкие исследователи, способствовали следующие факторы: создание государственной системы поддержки экономических преобразований; образование сильных социальных институтов – социальное страхование, пенсионный фонд; формирование системы социального партнёрства; поддержка из-за рубежа. Так практически сложилось социальное рыночное хозяйство в послевоенной Германии.

Поскольку функцией любой экономической системы является обеспечение материальных условий жизнеспособности

общества, то она остается главной функцией и для социальной рыночной экономики. Специфическими её функциями можно назвать: социальную стабилизацию и социальный мир; создание условий для широкого удовлетворения потребностей, на которые не откликается рынок, но удовлетворение которых важно в социальном отношении; социальную защиту безработные; повышение благосостояния всех слоев общества на основе общего экономического развития страны; создание условий для формирования и роста человеческого и интеллектуального капитала. Причем последнее – интеллект, в связи с изменениями экономики, происходящими в XXI в. при переходе к научно-информационному способу производства становится главным. Обладая могуществом производить новые богатства, обеспечивать конкурентоспособность, давать прибыль, интеллект становится капиталом. Главным носителем интеллектуального капитала является человек, потому приходится создавать ему условия, формируемые в социальной сфере, для приращения этого капитала. Государство всё чаще вкладывает средства в науку, образование. При этом меняется значимость человека-работника. Если раньше на рынке труда заменить одну рабочую профессию на другую с помощью активной политики занятости не вызывало проблем, то в условиях инновационной экономики XXI века замена человека ведущего определенный интеллектуальный проект может означать его неудачу. Поэтому на рынке труда становятся все более востребованы высококвалифицированные работники. К примеру, по словам министра экономики ФРГ в ближайшие годы проблемой будет нехватка специалистов, а не безработица, причем нужна новая концепция, которая бы позволила привлечь в Германию квалифицированных иностранных специалистов. Это притом, что уровень безработицы в марте 2013 г. составил – 6,9%, а число обратившихся на биржу труда с учетом сезонных колебаний выросло на 13 тысяч до отметки в 2,94 млн. Немецкие экономисты считают, что рост числа безработных Германии – это следствие кризиса в еврозоне, ведь в эти страны идет 40% немецкого экспорта.

Новое общество должно определяться развитием науки, ростом знаний, причем сама наука и знания должны приобретать со временем все большее значение. Совершенно очевидно, что источником инноваций все в большей мере становятся исследования и разработки, а прогресс общества, измеряемый возрастающей долей ВВП и растущей частью занятой рабочей силы, все больше определяется успехами в области знаний. При этом необходимо различать термины «экономика знаний», «информационная экономика», «инновационная экономика» (табл.1), «знания», «интеллект», «информация» и «инновация». Знания в любой сфере дают возможность его носителям работать физически или интеллектуально, то есть это только способность воспринимать и обрабатывать информацию. Интеллект – это совокупность знаний, умственных способностей человека, его способность решать ту или иную задачу. Информация в свою очередь – это определенным образом структурированные данные, которые остаются пассивными, пока человек, обладающий знанием не интерпретирует их. Разница между этими понятиями становится очевидной, если попытаться копировать знания и информацию. Информацию легко передать другому благодаря современным копирующим аппаратам, тогда как передача знаний может занять неопределенное время, из-за того, что не все люди способны быстро учиться. Инновация – это продукт знания и информации, то есть использование принципиально нового продукта или процесса в производстве. Шумпетер – «отец» этого понятия, трактовал его как новую научно-организационную комбинацию производственных факторов, созданную предпринимателем и рассматривал ее как новую функцию производства. Таким образом, создание инновации становится возможным лишь при условии владения определенной информацией и знаниями, которые можно использовать на практике. Из таблицы видно, что экономика знаний – это такая экономическая модель, которая создает, распространяет и использует знания для обеспечения роста и конкурентоспособности, где все сферы материального и нематериального производства, производственные и социальные отношения развиваются на основе динамического приращения и обновления знаний.

Таблица 1. Различия между основными категориями

Тип экономики	Характерные черты	Различия
информационная экономика	высокая степень зависимости экономики от информации; широкое применение информационных технологий в бизнес-практике, рост значения IT-индустрии для экономики; увеличение информационной составляющей в себестоимости продукции и услуг; превращения информационных продуктов в основной товар.	компьютеризация и автоматизация бизнес-процессов, увеличение объемов и ускорения обработки и передачи бизнес-информации.
инновационная экономика	передовые нововведения занимают наибольшую часть в структуре инноваций; стабильный рост доли наукоемкого сектора производства в добавленной стоимости и занятости, снижение материалоёмкости и энергоёмкости производства благодаря активному внедрению инноваций; более половины показателей экономической эффективности достигнуты за счет инновационных факторов; направленность на рост конкурентоспособности.	результативный инновационный процесс; развитие экономических процессов, определяющих направленность позитивных изменений благодаря освоению более совершенных технологий; расширение и обновление номенклатуры производства; привлечение в оборот новых ресурсов.
экономика знаний	создает, распространяет и использует знания для обеспечения роста и конкурентоспособности; все сферы материального и нематериального производства, производственные и социальные отношения развиваются на основе динамического приращения и обновления знаний.	в структуре общественного производства увеличивается удельный вес высокотехнологического сектора; растет доля добавленной стоимости за счет интеллектуальной составляющей; меняется характер человеческого труда в пользу творческой и интеллектуальной деятельности.

Итак, опыт Германии и развивающаяся теория позволяют вывести основные направления социальной рыночной экономики: соблюдение принципа свободы экономической деятельности в пределах существующих законов – каждый субъект может выбрать своё дело, взяв на себя экономическую ответственность за его результаты; обеспечение

оптимальной занятости трудоспособного населения, которую разными методами должно обеспечивать государство; установление социальных гарантий и справедливости для всех слоев населения; формирование устойчивости экономического роста как материальной базы всеобщего и справедливого благосостояния; организация социального партнерства, означающего равноправные отношения между нанимателями, работниками и государством.

Михайлова М.А., аспирант
Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь
marinam2525@rambler.ru

ОЦЕНКА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УЩЕРБА КАК УСЛОВИЕ ИНТЕРНАЛИЗАЦИИ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ

На сегодняшний день значительные усилия мирового сообщества направлены на решение экологических проблем. Ужесточается экологическое законодательство, активно внедряются меры по минимизации отрицательных последствий загрязнения окружающей среды и истощения природных ресурсов, экологические вопросы учитываются в процессе принятия практических решений по достижению устойчивого социально-экономического развития общества.

Для уменьшения экологической напряженности необходимо постоянно оценивать последствия влияния, как фактической, так и планируемой хозяйственной деятельности на окружающую природную среду и искать оптимальные решения, способствующие предотвращению возможного неблагоприятного воздействия, последствиями которого являются отрицательные изменения в окружающей среде [5]. Учет экологических составляющих в процессе принятия решений еще на стадии планирования и проектирования оказывается гораздо дешевле проводимых мероприятий по нейтрализации, компенсации, возмещению нанесенного экономического ущерба.

С целью улучшения рационального использования природных ресурсов определяется экономический эффект природоохранных мероприятий, который должен включать в себя не только экономию годового объема текущих затрат за счет осуществления природоохранных мероприятий, но и общий предотвращенный ущерб.

Ущерб, наносимый природе, представляет собой вред, причиняемый окружающей среде в результате хозяйственной деятельности человека. Он может быть выражен в двух основных формах: экологической и экономической.

Экологический ущерб – это вред, нанесенный окружающей среде, выраженный в натуральных единицах измерения. Например, количество загрязняющих веществ, попадающих в окружающую среду; количество безвозвратно используемых природных ресурсов и т. д.

Под экономическим ущербом понимается нанесенный природе вред, представленный в денежном выражении. Он складывается из следующих затрат:

- дополнительные затраты общества в связи с изменениями в окружающей среде;
- затраты на возврат окружающей среды в прежнее состояние (затраты ликвидации);
- дополнительные затраты будущего общества в связи с безвозвратным изъятием части дефицитных природных ресурсов.

Предотвращенный ущерб – это разность между фактическим и возможным ущербом в натуральном или в денежном выражении.

Возникновение ущерба характеризуется прямыми и косвенными потерями. К прямым потерям относятся [4, с. 70]:

- деградация почв в результате открытой добычи природных ископаемых;
- отвод сельскохозяйственных земель под строительство промышленных объектов, под водохранилища;
- уничтожение лесов (вырубка, пожары);
- строительство плотин на водоемах, не дающих рыбам подниматься для нереста;
- загрязнение водных и воздушных бассейнов.

Механизм возникновения ущерба от загрязнения можно представить следующим образом [3, с. 77]:

- образование вредных отходов вследствие хозяйственной деятельности и жизни человека;
- поступление загрязнений (отходов) в окружающую среду;
- изменение (ухудшение) некоторых свойств окружающей природной среды;
- изменение (ухудшение) условий жизнедеятельности под воздействием изменения свойств окружающей среды;
- ухудшение показателей качества жизни и материальных условий производства;
- снижение показателей производительности труда вследствие ухудшения качества жизни.

Основными методологическими подходами к оценке экономического ущерба являются:

- вероятностный подход;
- покомпонентный подход;
- ресурсный подход;
- комплексный подход.

Сущность вероятностного подхода состоит в том, что при определении экологического ущерба, прежде всего,

следует исходить из его стохастичности. Это означает, что величина экологического ущерба не может быть исчислена на одновариантной основе с конечной степенью точности.

Покомпонентный подход предполагает оценку ущерба по отдельным элементам природной среды и регламентируется самостоятельными нормативно-методическими документами, содержащими различные в методологическом отношении технологии расчета.

Ресурсный подход заключается в том, что оценка экологического ущерба производится, как правило, только по тем компонентам экосистем, которые вовлечены в хозяйственный оборот.

При комплексном подходе ущерб определяется как комплексная величина, т. е. складывается из ущербов, наносимых отдельным видам реципиентов в пределах загрязненной зоны.

В целом все методы оценки эффектов (результатов) мероприятий, в частности, предотвращенного и нанесенного ущербов, основываются на экономической оценке природных ресурсов и социально-экономических последствий.

В общем, существующие методы можно подразделить на две основные группы: методы рыночной оценки экологических результатов инвестиционных проектов и методы оценки физических изменений в окружающей природной среде (ОПС) и состоянии реципиентов [1, с. 77].

Первая группа чаще всего рассматривается как методы косвенной оценки и преимущественно применяется для нахождения денежных аналогов полной экономической ценности ОПС, и её применение целесообразно при оценке результатов природоохранных мероприятий в виде положительного эффекта.

Вторая группа приёмов, позволяющая найти денежный эквивалент экономическому ущербу от загрязнения ОПС, предпочтительна для применения в тех случаях, когда речь идёт об оценке как отрицательных, так и положительных изменений в ОПС.

Что касается оценок косвенными методами, то они позволяют получить приблизительные результаты, поэтому и западными, и отечественными учёными признаются такие их недостатки, как: неполнота и неточность исходной информации; невозможность учёта всех полезностей, предоставляемых окружающей природной средой; погрешности методик опроса; неучёт издержек по воспроизводству возобновляемых природных ресурсов; недостаточная проработка вопросов учёта временного фактора и другие. Обычно рыночные цены не отражают общественно необходимых затрат труда на производство товаров, что приводит к появлению отрицательных внешних эффектов. В этих условиях применение косвенных методов оценки результатов реализации проектов всё-таки предпочтительнее, чем её отсутствие.

Наиболее точную оценку экономического ущерба можно обеспечить на основе метода прямого счета.

В основе данного метода лежит прямое непосредственное сопоставление и анализ показателей, характеризующих отрицательные последствия воздействия ОПС на состояние реципиентов в контролируемом (условно-чистом районе) и в зоне загрязнения. Л. Мельник делил экономический ущерб на три составляющие:

$$Y = Y_T + Y_H + Y_K,$$

где Y_T - теряемая часть продукта в результате прямого разрушения под воздействием загрязнения;

Y_H - непроектируемая часть национального дохода;

Y_K - компенсационная составляющая ущерба, то есть дополнительные затраты в подразделениях народного хозяйства. По укрупнённой оценке их доля соответственно составляет 10, 40 и 50% от общей величины экономического ущерба [2, с. 72].

Таким образом, подводя итог, следует отметить, что наличие значительного количества различных подходов и методов к экономической оценке ущерба не означает того, что проблема его корректной оценки решена. Поскольку оценка каждой формы проявления внешних эффектов представляет собой весьма сложную задачу, поэтому её решение до настоящего времени не имеет полностью разработанной теоретической и методологической базы. Также это наблюдается и в области разработки конкретных методов определения экономического ущерба от нерационального природопользования.

ЛИТЕРАТУРА:

Головчик, А.А. Внешние эффекты и их дисконтирование в условиях регулируемой экономики: дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук: 08.00.01 / А.А. Головчик. – Йошкар-Ола. – 2003. – 143 с.

Мельник, Л.Г. Экономические проблемы воспроизводства природной среды / Л.Г. Мельник. – Харьков: Вища школа, 1988. – 159.

Мухтарова, Е.Г. Экономическая оценка ущерба от загрязнения окружающей среды / Е.Г. Мухтарова // Экономический вестник УГНТУ / под ред. д.э.н. Родионовой Л.Н. // Сб. трудов УГНТУ, 2001. – С. 77 – 83.

Руут, Ю. Экологическая оценка [Электронный ресурс]. – Гармонизация экологических стандартов II. – 2011. – Режим доступа: http://esco-ecosys.narod.ru/2011_3/art041.pdf. – Дата доступа: 12.05.2012.

Усова, И. Стратегическая экологическая оценка. Перспективы реализации в Беларуси / И. Усова // Энергетическая инженерно-консалтинговая компания Энэка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.eneka.by/ru/viewpoint/1372/>. – Дата доступа: 12.05.2012.

Наумович О.А.,
Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Республика Беларусь
Olga_Naum@tut.by

РОЛЬ СТАНОВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО УКЛАДА В УСИЛЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Становление высокотехнологичного уклада будет определять экономическое развитие в ближайшем будущем, а следовательно делает необходимыми разработку принципиально новой глобальной стратегии развития, поскольку «...сегодняшняя технологическая отсталость завтра обернется серьезными диспропорциями в расширении производства по разным отраслям хозяйства, новыми нарушениями воспроизводственных пропорций, что само по себе значительно затруднит выход из кризиса» [2, С.182]. При разработке данной стратегии необходимо не забывать о сохранении экологических приоритетов, сделав упор на развитие интеллектуального потенциала страны. По мере распространения нового технологического уклада экономика войдет в очередную длинную волну, пронизанную нанотехнологиями, наноэлектроникой, наноматериалами, нанометрология, нанобиотехнологии, произойдет «еще большая интеллектуализация производства» [3, С.6] и будут постоянно осуществляться инновационные процессы в отраслях экономики и возникнет необходимость в непрерывном образовании большинства профессий, осуществиться переход к «экономике знаний». С.Ю. Глазьев в качестве фундамента для успешного долгосрочного развития экономики выделяет «опережающее освоение ключевых производств ядра нового технологического уклада, дальнейшее расширение которых позволит получать интеллектуальную ренту в глобальном масштабе» [3, С.7]. Еще во время доминирования предыдущего технологического уклада происходит зарождение нового. Базовые инновации нового технологического уклада совершаются в результате качественного совершенства ключевого фактора и ядра предшествующего технологического уклада, охватывающих микроэлектронную промышленность, программное обеспечение, энергетику, радиотехническую промышленность. В это время особенно актуальными становятся вопросы модернизации промышленности, организация, подготовка персонала. Как свидетельствует опыт, лишь немногие предприятия располагают необходимыми собственными средствами. В это время решающую роль при принятии решений об инвестиционных проектах в нововведения играют управляющие банков, менеджеры венчурных фондов и другие финансовые агенты. Новаторы, которые первыми осваивают базовые нововведения непосредственно создают предпосылки замещения прежнего технологического уклада новым. Протекающий сегодня процесс замещения технологического уклада открывает для Республики Беларусь возможности технологического рывка и опережающего экономического роста, но для этого необходимо создание ниш для становления и развития ключевого фактора и ядра нового технологического уклада во всех сферах жизни общества.

Наукоемкие отрасли, использующие передовые технологии и инновационной восприимчивостью, способны и призваны играть стратегическую роль в обеспечении нового качества и темпов экономического развития Республики Беларусь, укрепляя тем самым состояние ее экономической безопасности от проявления целого ряда внешних и внутренних угроз. «Эта роль определяется решающим вкладом научно-технического, производственного и кадрового потенциалов высокотехнологичных отраслей промышленности в экономическую и военную мощь страны, их способностью обеспечивать лидерское превосходство в противостоянии конкурентным технологическим достижениям других стран, их способностью обеспечивать лидерское превосходство в противостоянии конкурентным технологическим достижениям других стран» [5, С.199].

Структурные сдвиги в экономике должны осуществляться, в первую очередь, на основе внедрения наиболее перспективных технологий и оборудования, новых видов услуг, переориентацией «всей системы генерирования и воспроизводства знаний на актуальные проблемы национального и государственного строительства» [4, С.44]. «Технологические достижения являются одним из основных источников и средств создания новых общественных благ – абсолютной цели экономики, подразумевающей эффективное управление ограниченными ресурсами, их сбережение» [1, С.5]. Технологическая оснащенность Белоруссии является одной из важнейших задач промышленного развития, т.к. национальные интересы страны тесно связаны с развитием технологической базы, «отстать в развитии базовых технологий, представляющих основу технологической базы, - значит отстать в общечеловеческом прогрессе» [2, С.218]. «Как известно, последовательное замещение технологических укладов, как основы технологического развития, осуществляется путем создания опережающих научно-технических, конструкторских, технологических и инвестиционных ... заделов, являющихся важнейшим стратегическим ресурсом для реализации оптимистической концепции развития экономики и будущего благополучия общества» [3, С.6].

Таким образом очевиден вывод о том, что следует отказаться от замкнутого технологического пространства, от попыток создания всего спектра технологий собственными силами. Переход Республики Беларусь к новому технологическому укладу требует решения крупнейших экономических и научно-технических задач, связанных с коренной перестройкой промышленности, за счет внедрения новейших технологий. Достижение поставленных целей невозможно без государственного финансирования модернизации экономики, поскольку отдельные хозяйствующие субъекты не способны в необходимых масштабах обеспечить необходимую концентрацию ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА:

Багриновский, К.А. Механизмы технологического развития экономики России. / К.А.Багриновский, М.А.Бендиков,, Е.Ю.Хрусталеv. – М.:Наука, 2003. – 375

Возрождение экономики России: путь в XXIвек. М: Наука, 2000. - с.182

Нанотехнологии как ключевой фактор нового технол-го уклада в экономике / Под ред.академика РАН С.Ю.Глазьева и профессора В.В.Харитоновна. – М.:»Трoвант». 2009. – 256с.

Никитенко, П.Г. Антикризисная модель жизнедеятельности Беларуси / П.Г.Никитенко; Институт экономики НАН Беларуси. – Минск: Право и экономика, 2009. – 379с.

Фаминский, И.П. Глобализация – новое качество мировой экономики: учеб.пособие / И.П.Фаминский. – М.:Магистр, 2009. – 397 с.

Омельянюк А.М., к.э.н., доцент, **Иолоп Е.М.**

Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь

amomelianiuk@bstu.by, lena199021@mail.ru

ОБЪЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ

В настоящее время политики мировых стран характеризуются направленностью на развитие рациональной структуры экономики и эффективную поддержку инновационного процесса как основы прироста национального экономического потенциала. Инновационный процесс пронизывает все сферы человеческой деятельности для удовлетворения потребностей, создает качественные и количественныеизменения в системе общественного производства, способствует формированию и поддержанию конкурентоспособности продукции на мировых рынках, а такжесоздает предпосылки для определения местоположения национальной экономики в мировом хозяйстве.

По мнению П. Друкера, «инновационная деятельность – это особый инструмент, позволяющийпредпринимателю использовать перемены и превращать их в новые возможности для, например, открытия нового бизнеса или оказания новой услуги.Все это можно представить как отдельную отрасльзнаний, этому можно научиться, а затем использовать в своей практической деятельности. Предприниматель должен находиться в целенаправленномпоиске источников инноваций, перемен и их признаков, указывающих на возможности для успешной инновационной деятельности. И он должензнать и применять на практике принципы успешной инновационной деятельности» [1].

Таким образом, инновационный процессможно определить как процесс последовательного превращения идеи в товар, проходящий этапыфундаментальных, прикладных исследований,конструкторских разработок, маркетинга, производства, сбыта, а также процесс коммерциализации технологий. Главной его целью является обязательное применение инноваций, т. е. получение результата,имеющего практическую реализацию.

В Беларуси сложилась уникальная инновационная ситуация. С одной стороны, имеются значительные фундаментальные и технологические заделыи возможности, квалифицированные научные и инженерные кадры, развитая научно-производственнаябаза, а с другой стороны, крайне слабая ориентированность этого важного элемента национальногобогатства на реализацию в конкретных инновациях.Опасной тенденцией являетсяувеличивающийсяразрыв между наукой и производством. Именно для разрешения данных проблем служит инновационная инфраструктура (ИИ), под которой понимается совокупность субъектов инновационной инфраструктуры, осуществляющих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обеспечение инновационной деятельности.

Инновационная инфраструктура Республики Беларусь по состоянию на 2009 год включал: Парк высоких технологий, Белорусский инновационный фонд, 10 научно-технических парков, 5 инновационных центров, 24 центра трансфера технологий, 9 бизнес-инкубаторов, а также венчурные организации, научно-технические библиотеки.

Следует отметить, что в настоящее время при анализе объектов инновационной инфраструктуры зарубежных стран отмечается совпадение функций по многим видам организаций, что обусловлено местным законодательством и объективными историческими предпосылками их формирования, а также реализуемой региональной и федеральной инновационной политикой. Так, например, функции научного и технологического парков Швеции соответствуют функциям бизнес-инкубаторов США, тогда как офисы коммерциализации технологий разных стран зачастую осуществляют ту же деятельность, что и центры трансфера, а также инновационно-технологические центры в других государствах. Соответственно, при конкретизации опыта отдельной страны необходимо учитывать её специфику и рассматривать ту структуру и те полномочия, которыми наделены различные объекты инновационной инфраструктуры именно в данном государстве [2].

В ходе изучения принципов классификации инфраструктурных элементов было выявлено, что в научной литературе в большинстве случаев они носят фрагментарный характер, наибольшее распространение получила классификация объектов ИИ по выполняемым ими функциям (Рис.1).



Рисунок 1 – Общая схема инновационной инфраструктуры

Охарактеризуем роль отдельных элементов инфраструктуры.

1. Производственно-технологическая инфраструктура призвана создать условия для доступа малых предприятий к производственным ресурсам. К ней относятся технопарки, инновационно-технологические центры, технологические кластеры и др. Технопарк сдает свои площади инновационным предприятиям на лучших условиях, чем просто коммерческая аренда. Кроме аренды, здесь на льготных условиях предоставляется также набор общих услуг (факс, телефон, доступ в Интернет, множительные, секретарские, бухгалтерские и юридические услуги и пр.).

2. Консалтинговая инфраструктура – это совокупность консалтинговых организаций, осуществляющие финансовые, экономические, маркетинговые, внешнеэкономические консультации.

3. Финансовая инфраструктура включает структуры, обеспечивающие доступ инновационных предприятий (как крупных, так и малых) к финансовым ресурсам.

4. Кадровая инфраструктура обеспечивает сбалансированную подготовку кадров по всем направлениям инновационной деятельности.

5. Информационная инфраструктура связана с обеспечением доступа к информации. В этой области существует достаточно разветвленная сеть организаций, включающая региональную систему государственных центров научно-технической информации, структуры, поддерживающие малый бизнес, региональные информационные сети. Большое количество информации по инновационной проблематике размещено в Интернете.

6. Сбытовая инфраструктура, обеспечивающая один из ключевых факторов конкурентоспособности современного предприятия – продвижение товара.

В мире существует большое множество разнообразных форм объектов производственно-технологической инфраструктуры. Между некоторыми из этих форм существуют принципиальные отличия, связанные с различным функциональным предназначением, спецификой организационной формы, спектром решаемых задач, в то время как между другими структурами отличие носит скорее терминологический характер, иногда связанный с особенностями развития инновационной инфраструктуры в определенной стране. Это делает актуальной задачу классификации и выделение основных групп объектов инновационной инфраструктуры.

Можно выделить три основные группы данных объектов:

1. бизнес-инкубаторы;
2. технопарки;
3. технополисы.

Бизнес-инкубатор – это организация, которая создает наиболее благоприятные условия для стартового развития малых предприятий путем предоставления комплекса услуг и ресурсов, включающего: обеспечение предприятий площадью на льготных условиях, средствами связи, оргтехникой, необходимым оборудованием; проведение обучения персонала, консалтинга. Он помогает приобрести предпринимателю «свое лицо», представляет его интересы во внешней среде, создает положительный имидж [3].

Одна из наиболее привлекательных черт инкубаторов малого бизнеса в современных белорусских условиях заключается в том, что они могут не только содействовать развитию предпринимательства в Республике Беларусь, но

быть использованы для развития областных производственных, интеллектуальных и других ресурсов, которые сегодня не нашли достойного применения в складывающейся рыночной системе. Бизнес-инкубаторы могут существовать как самостоятельная бизнес-единица, а также входить в структуру технопарков, подготавливая для них молодые компании [4].

По данным Международной ассоциации научных парков (International Association of Science Parks – IASP), у 78 % парков по всему миру есть услуги инкубации или программы по развитию инновационных компаний. У большинства технопарков (41 %) есть один или более бизнес-инкубаторов, которыми управляет сам технопарк. У 29 % технопарков есть бизнес-инкубаторы, расположенные на их территории, но не подчиняющиеся технопаркам непосредственно. Кроме того, 8 % технопарков объявляют, что бизнес-инкубация – их основная деятельность [3].

«Технологический парк» – это организация, управляемая специалистами, главной целью которой является увеличение благосостояния местного сообщества посредством продвижения инновационной культуры, а также состоятельности инновационного бизнеса и научных организаций. Для достижения этих целей технопарк стимулирует и управляет потоками знаний и технологий между университетами, научно-исследовательскими институтами, компаниями и рынками. Он упрощает создание и рост инновационным компаниям с помощью инкубационных процессов и процессов выведения новых компаний из существующих (spin-off processes). Технопарк помимо высококачественных площадей обеспечивает другие услуги» [2].

Технопарки выполняют важную задачу развития науки и оздоровления экономики по инициативе государства. Об этом свидетельствуют мировые данные: более 40 % технопарков во всем мире организованы государством, которое таким образом создает среду для развития новых продуктов и привлечения инвестиций [4].

В современной понимании «технополис» – это город и прилегающая к нему территория, где в органичном единстве размещены предприятия высокотехнологических отраслей промышленности, научные учреждения, вузы, готовящие для технополиса научные и инженерные кадры, также жилая застройка с соответствующей современной производственной и социальной инфраструктурой. Развитие технополиса неизбежно сопровождается мультипликационным эффектом, связанным с воздействием его научно-производственной сферы на укрепление и расширение обслуживающих и социальных сфер. Благодаря такому эффекту технополисы способствуют выравниванию развитых в социально-экономическом отношении периферийных районов страны и предполагают значительные изменения в их инфраструктуре.

Таким образом, технополисы выступают одновременно как форма интеграции науки с промышленностью и как инструмент комплексного социально-экономического развития региона [5].

В данное время возможно расширение и уточнение классификации инфраструктурных элементов по 2 признакам:

По целевому назначению: коммерческие, к которым относятся различные финансовые учреждения: банки, потребительские кооперативы, страховые компании и т. д., основной целью которых является получение прибыли; и некоммерческие, цель функционирования которых состоит в развитии малого наукоемкого предпринимательства.

По способу предоставления услуг:

- реальные — объекты ИИ, предоставляющие широкий спектр услуг при открытии бизнеса на базе его собственных помещений с использованием оборудования и технических средств институтов и лабораторий;
- виртуальные, появлению которых способствовало развитие информационных технологий.

Необходимо отметить, что в Республике Беларусь весьма актуально в настоящее время развитие виртуальных объектов ИИ по причине того, что в малых городах руководители и ведущие специалисты малых предприятий часто имеют недостаточно знаний для грамотного и эффективного ведения бизнеса, что приводит к их убыточности или низкой эффективности, и часто, соответственно, к закрытию на ранних стадиях их развития. Также реальные объекты ИИ нецелесообразно создавать в малых городах, так как их деятельность будет скорее всего убыточна из-за недостаточно высокой востребованности их услуг и низкой платежеспособности субъектов малого предпринимательства. Кроме того, в малых городах бывает сложно обеспечить центры поддержки и бизнес-инкубаторы квалифицированными специалистами, которые смогли бы оказать высокопрофессиональную помощь субъектам малого предпринимательства.

Преимущества виртуальных бизнес-инкубаторов заключается в следующем:

- работа ведется в режиме online;
- на создание затрачивается меньшее количество государственных средств;
- дешевле содержание;
- нет необходимости в больших помещениях.

Дополнение классификации вышеперечисленными параметрами позволит провести более детальный анализ, на основе которого к элементам инновационной инфраструктуры могут быть применены методы государственного регулирования, учитывающие больше аспектов функционирования инновационной инфраструктуры.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Друкер, П. Бизнес и инновации / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2007.
2. Технопарки как инструмент интенсификации развития производства: информационная записка // Эксперт РА – рейтинговое агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches/technopark/>. – Дата доступа: 20.02.2013.
3. Закон «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» 10 июля 2012 г. №425-3.
4. Степаненко, Д. Функционирование инновационной инфраструктуры в РБ / Д. Степаненко // Банковский вестник. – 2009.

5. Мухамедьяров, А.М. , Диваева Э.А. Региональная инновационная система: развитие, функционирование, оценка, эффективность/А.М. Мухамедьяров, Э.А. Диваева.- Уфа: АН РБ, Гилем, 2010.

Andrzej Pietrych, doktor nauk prawnych
Rektor/straszny wykładowca
Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Nauk Społecznych
Otwock/Polska
rektor@wspins.edu.pl

INNOWACYJNE PRZEDSIĘBIORSTWA – MOTOREM ROZWOJU GOSPODARCZEGO KRAJU

Politycy ugrupowań rządzących w wielu państwach stosują podobną taktykę. Z wielką łatwością mówią o kryzysach, o problemach ekonomicznych i społecznych u innych. Swoje problemy starają się ukrywać. Podobnie w Polsce, ostatnio mówiło się o kryzysie w USA, Rosji, Grecji, Hiszpanii, we Włoszech, a obecnie na Cyprze. Bardzo ciężko natomiast doszukać się rzetelnej analizy sytuacji ekonomicznej własnego kraju. Głosy opozycji są wyciszane. Co znamienne, to również środowiska naukowe są wyciszone, jakby nie chciały się narażać rządzącym. Najlepszym barometrem sytuacji ekonomicznej w kraju, jest stopa bezrobocia. Jak widzimy ta stopa bezrobocia w wielu europejskich krajach z roku na rok rośnie. Nawet takie potęgi gospodarcze jak Niemcy z miesiąca na miesiąc odnotowują wzrost bezrobocia. W marcu br. w porównaniu z lutym wzrosło ono w skali kraju, aż o 13 tys.¹ Innym wskaźnikiem, na podstawie, którego, można zaobserwować poziom dobrobytu jest popyt na określone dobra. Według wszelkich prognoz w 2013 roku Polacy kupią 255 tys. nowych aut. Polski rynek ma potencjał, a mimo to wciąż znajdujemy się w ogonie Europy, jeśli chodzi o sprzedaż nowych samochodów. Współczynnik chłonności rynku – jak informuje Wojciech Drzewiecki, prezes Instytutu Samar – stawia Polskę na 23 miejscu w Unii Europejskiej². Dlaczego tak się dzieje? Właśnie dlatego, że panujący kryzys sprawia, że samochody zachodnich marek są za drogie dla przeciętnego polaka. Właśnie w czasach kryzysowych szczególnie doskwiera brak rodzimej produkcji. W dawnych latach krajowa produkcja taniego «Malucha», czy nieco droższego «Poloneza» zaspokajała 80% rynku.

Problem wielu państw sprowadza się do jednego – to niedostatek zainteresowania polityków egzystencjalnymi problemami kraju i społeczeństwa, nadmiernie zaangażowanych w utrzymanie się przy władzy. W ten sposób pozwalają wielkim korporacjom i monopolom sterować procesami gospodarczymi według własnego scenariusza. Na słabość instytucji, jaką jest państwo zwraca uwagę coraz głośniej wielu naukowców, według których – «Zjawiskiem, które znakomicie utrudnia poprawne funkcjonowanie i systemu politycznego, i systemu gospodarczego jest jawne publiczne łamanie standardów konstytucyjnych podziałów między władzą ustawodawczą i władzą wykonawczą, co ma miejsce na każdym kroku i stało się wręcz zwyczajem na wszystkich szczeblach władzy, w tym nawet na poziomie wielu gmin. W takich warunkach nawet nie wywołuje reakcji mediów amoralność faktu, że premier, jako lider partii rządzącej wyznacza de facto marszałka Sejmu, a liderzy pozostałych partii wicemarszałków. Zwyczaj ten został skwapliwie zaakceptowany przez wszystkie bez wyjątku koalicje polityczne, a jest typowym przykładem dominacji władzy wykonawczej wobec władzy ustawodawczej. Temu towarzyszą podobne działania wobec władzy sądowniczej. Zasady monteskiuszowskiego rozdziału triady władz, gdzieś się tułają w studenckich podręcznikach, ale nawet profesorowie konstytucjoniści nie mają już odwagi wytknąć anormalności tej sytuacji³.

Analiza wrażliwości polskiej gospodarki wskazuje na kilka krytycznych obszarów. Na pewno trzeba uporządkować finanse publiczne, na pewno trzeba zwiększyć produkcję, powstrzymać bezrobocie, stymulować powstawanie nowych miejsc pracy, zreformować: kosztowną administrację oraz system zabezpieczenia społecznego.

W środowisku polskich ekonomistów coraz powszechniejsze staje się przekonanie, że niemal do końca wyczerpał swoje możliwości model rozwoju gospodarczego i budowania międzynarodowej konkurencyjności naszego kraju, który realizowany był w minionych dwóch dziesięcioleciach. W pewnym uproszczeniu model ten opierał się na przedsięwzięciach, do których inwestorzy z wyżej rozwiniętych krajów wnosili kapitał, technologię i własne doświadczenia w zakresie zarządzania, a strona polska – tereny inwestycyjne, niektóre surowce i półfabrykaty oraz przede wszystkim dobrze wykształconą i relatywnie tanią siłę roboczą. Połączenie tych dwóch komponentów sprawiało, że zmontowane w Polsce samochody, lodówki i meble, jakością i ceną skutecznie konkurowały na rynku europejskim oraz globalnym i bez większego trudu znajdowały na nich popyt. Pozwoliło to na znaczący wzrost eksportu, a także na zdynamizowanie całej gospodarki i podniesienie poziomu życia społeczeństwa. Natomiast słabością takiego modelu budowania konkurencyjności polskiej gospodarki było uzależnienie od dostarczanych z zewnątrz nowych wzorów produktów i pomysłów biznesowych, ograniczenie możliwości pomnażania krajowego kapitału (tym bardziej, że słabnąca koniunktura światowa zmniejszała skłonność zagranicznych podmiotów do reinwestowania zysków w Polsce), a także ryzyko nieoczekiwanego przeniesienia produkcji do kolejnego kraju⁴.

Kraj, którego gospodarka swój dalszy rozwój opiera na importowanej technologii dysponuje ograniczonymi perspektywami umacniania międzynarodowej konkurencyjności. Kraje prawdziwie konkurencyjne to te, których gospodarki samodzielnie są źródłem innowacyjnych rozwiązań, odnotowują wysoką liczbę patentów, stwarzają warunki pozwalające rodzimym małym firmom rozrastać się do rozmiarów globalnych potentatów.

Tylko stworzenie gospodarki prawdziwie konkurencyjnej w wymiarze międzynarodowym daje szansę do rozwoju kraju. Tylko eksport nowoczesnych towarów spowoduje dynamiczny wzrost firm, które te towary będą wytwarzać i jednocześnie wciąż

poszukiwać kolejnych, innowacyjnych rozwiązań. Powstaje pytanie, jakie czynniki mogą temu sprzyjać lub przeszkadzać. Na pewno problem tkwi w systemie kształcenia. Zamiast przekazywania samej wiedzy, trzeba przede wszystkim pracować nad rozwijaniem umiejętności analitycznych, opanowaniem sztuki poszukiwania informacji i sporządzania projektów. Jeśli nawet młody człowiek zakłada własne przedsiębiorstwo, to często towarzyszą temu mocno ograniczone aspiracje. Biznes prowadzony jest z myślą o pozyskaniu środków wystarczających na zaspokojenie godziwego bytu rodzinie, ale bez ambicji podbicia rynku krajowego, europejskiego czy nawet światowego. Myślę, że nie tylko polskich przedsiębiorców cechuje bardzo niski poziom kapitału społecznego, a więc niezbędnego w zbiorowości poczucia zaufania, tolerancji, godzenia własnego interesu z troską o dobro wspólne, wiary w strategię win-win (strategie umożliwiające partycypację w sukcesie wszystkim uczestnikom gospodarczych przedsięwzięć). To kapitał społeczny odpowiada za wyniki rywalizacji między dużymi grupami – mieszkańcami poszczególnych miast i regionów, narodami, całymi gospodarkami. Gdy poziom kapitału społecznego jest niski, przedsiębiorcy obawiają się nieuczciwych zagrań ze strony partnerów w biznesie, a jednocześnie odczuwają lęk przed opresją ze strony machiny urzędniczej. W takich warunkach powstanie firm wielkich i zdolnych do konkurowania na rynku globalnym jest bardzo utrudnione.

Zapewnienie konkurencyjności przedsiębiorstwa wymaga ciągłego ponoszenia nakładów na badania i rozwój (B+R). Nakłady te mogą pochodzić ze środków własnych przedsiębiorstwa, ale najambitniejsze i najtrudniejsze projekty rozwojowe wymagają często zewnętrznego zasilenia finansowego. W bogatych krajach o głębokim rynku kapitałowym działa ogromna liczba funduszy, które zarządzają prywatnym kapitałem podwyższonego ryzyka (venture capital) i wręcz szukają możliwości zaangażowania się w takie przedsięwzięcia. Fundusze te dysponują jednocześnie niezbędnymi umiejętnościami i doświadczeniem pozwalającymi na trafną ocenę kosztów i efektów tych przedsięwzięć.

Badania i rozwój wymagają stworzenia w przedsiębiorstwach własnego zaplecza naukowo-badawczego lub nawiązanie ścisłej współpracy z centrami akademickimi. Potrzeba współdziałania sfery produkcyjnej i ośrodków badawczych jest konieczna i może znacząco podnieść innowacyjność przedsiębiorstwa.

W Polsce jednak nadal za mało jest dużych firm produkcyjnych, z których państwo i jego obywatele mogą czerpać dochody, które dają najwięcej miejsc pracy. Nie liczy się, co ja mogę wyprodukować dla siebie tylko, co mogę dla innych, bo wszystkiego, co jest mi potrzebne i tak nie wyprodukuję, więc muszę kupić, a żeby kupić to muszę najpierw sprzedać, żeby mieć, za co kupić. Im więcej sprzedam to tym lepiej, bo mogę więcej kupić. Jeśli mi tak dużo nie potrzeba, a została mi nadwyżka pieniędzy, to mogę z nimi robić, co chce, inwestować, lokować, przeznaczać na lexusy, odpoczynek, naukę, pasję, kulturę i etc. Podobnie sprawa wygląda w przypadku państwa, który jest samodzielnym podmiotem na arenie międzynarodowej i musi się zachowywać podobnie jak pojedynczy obywatel, sprzedawać, kupować, inwestować, etc. Tymczasem wśród dwudziestu największych przedsiębiorstw w Polsce tylko dwa należą do branży produkcyjnej (motoryzacja) i dają zatrudnienie dla ok. 2500 ludzi. Na czele jednak znajduje się 9 przedsiębiorstw (branża paliwowa i energetyczna), 3 (branża wydobywcza), 3 (handel hurtowy i dystrybucja) oraz po jednym (telekomunikacja, transport i hutnictwo). Dla przykładu w Niemczech czołową dwudziestkę tworzą wyłącznie przedsiębiorstwa produkcyjne:

- Branża motoryzacyjna – 5 przedsiębiorstw;
- Hutnicza – 3 przedsiębiorstwa;
- Chemiczna - 3 przedsiębiorstwa;
- Elektrotechnika i optyka - 3 przedsiębiorstwa;
- Budowa maszyn - 2 przedsiębiorstwa;
- Farmacja, Zbrojeniowa i Wydobywcza po 1 przedsiębiorstwie.

W Niemczech najważniejszymi gałęziami przemysłu są budowa samochodów, budowa maszyn, elektrotechnika i przemysł chemiczny. Jedyne w tych czterech branżach zatrudnionych jest niespełna 3 mln osób. Łatwo możemy zauważyć, że w Polsce mamy jeszcze wiele do zrobienia.

Szwecja, Niemcy, Dania i Finlandia to liderzy innowacji w Unii Europejskiej. Doganiają je Holandia, Luksemburg, Belgia, Wielka Brytania, Austria, Irlandia, Francja, Słowenia, Cypr i Estonia. Polska w opublikowanej przez Komisję Europejską (KE) tablicy wyników z 2013 r. w zakresie badań i innowacji zajmuje jedno z końcowych miejsc, razem Łotwą, Rumunią i Bułgarią. Polska, w porównaniu z zeszłorocznym rankingiem, spadła o jedno miejsce, do grupy najmniej innowacyjnych państw w Unii. Analityków niepokoi również ogólna tendencja, tj. pogłębianie się przepaści innowacyjnej między poszczególnymi państwami. — Kryzys gospodarczy negatywnie wpłynął na działalność innowacyjną w niektórych częściach Europy. «Inwestycje w innowacje mają zasadnicze znaczenie, jeżeli chcemy utrzymać naszą konkurencyjność w skali globalnej i przywrócić wzrost gospodarczy w Europie. Musimy zachęcać do przedsiębiorczości, gdyż MSP stały się główną siłą napędową innowacyjności» — komentuje Antonio Tajani, wiceprzewodniczący KE⁵.

Fachowcy uważają, że innowacyjne firmy, które chcą wzmocnić swoją pozycję na runku, muszą zrobić trzy najważniejsze rzeczy.

Po pierwsze muszą mieć liderów, którzy potrafią myśleć innowacyjnie. Zadanie najważniejsze to znalezienie takich ludzi, którzy potrafią, analizować, odkrywać, poznawać, eksperymentować, myśleć perspektywicznie, testować nowe pomysły i wypróbować nowe doświadczenia oraz wdrażać nowe pomysły, które często wydają się nierealne.

Badania prezesów Spółek pod względem innowacyjności wykazały, że prezesi firm silnych i znanych wykazali aż 88% predyspozycji w zakresie innowacyjności. Dla porównania, prezesi spółek średnich zdobyli zaledwie 62%. Prezesi firm z pierwszej grupy, poświęcili 31% swojego czasu na nowatorskie i innowacyjne pomysły, natomiast prezesi mniej innowacyjnych firm zaledwie 15% swego czasu poświęcili na nowe pomysły⁶.

Poświęcenie liderów nie wystarczy, aby stworzyć i utrzymać wysoki poziom innowacyjności. Jest to konieczne, ale niewystarczające, dla sukcesu przedsiębiorstwa. Drugi warunek to przełożenie innowacyjności liderów na zachowania, procesy i

filozofie przedsiębiorstwa. Zadaniem lidera jest więc zachęcenie, motywowanie do innowacyjnego myślenia innych, do tworzenia nowych pomysłów, musi on wyzwolić twórcze zdolności swoich pracowników. Przeciwnieństwem liderów innowacyjnych są wynalazcy, oni najczęściej nie dbają o budowanie umiejętności cudzych innowacji.

Trzecim ważnym warunkiem jest umiejętność wdrażania w życie innowacyjnych pomysłów.

Innowacyjne przedsiębiorstwa nie tylko poszukują nowych rozwiązań technologicznych, ale także szycją nowych rynków zbytu nowych możliwości zarobkowych.

Zgodnie z Dyrektywą 2004/17/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 31 marca 2004 r. i Ustawą o zamówieniach publicznych, obowiązek udzielania zamówień w tzw. procedurze unijnej, powstaje, gdy wartość zamówienia publicznego przekracza progi ustawowe. Zarówno polscy przedsiębiorcy mogą konkurować z zagranicznymi, jak i odwrotnie. Idea zamówień europejskich polega na tym, żeby dać równe szanse wszystkim przedsiębiorcom, niezależnie od tego, w jakim kraju prowadzą działalność. W wyścigu o publiczne pieniądze wygrać ma najlepszy, ten, który złoży najatrakcyjniejszą dla zamawiającego ofertę.

Jak w praktyce wygląda ten wyścig najlepiej można zaobserwować na podstawie danych statystycznych publikowanych w portalach zamówień publicznych. Poniżej przedstawiono dwie tabele zawierające liczbę zamówień udzielonych polskim wykonawcom na rynkach innych państw członkowskich UE i liczbę udzielonych zamówień przez polskich zamawiających wykonawcom zagranicznym.

Tab. 1. Liczba zamówień udzielonych polskim wykonawcom na rynkach innych państw członkowskich UE

Państwo	Liczba zamówień	Wartość w Euro
Belgia	1	17648840
Czechy	9	390884551
Dania	2	762272
Estonia	1	3 931528
Francja	3	2772876
Grecja	1	28 500
Litwa	3	5131413
Luksemburg	8	3613170
Łotwa	2	146378
Niemcy	8	34 043317
Rumunia	1	18218912
Szwecja	3	Brak danych
Wielka Brytania	2	Brak danych
Włochy	2	1733378
RAZEM	46	478.915.135

Źródło: Badania własne na podstawie www.uzp.gov.pl

Tab. 2. Liczba udzielonych zamówień przez polskich zamawiających wykonawcom zagranicznym

Państwo	Roboty budowlane	Wartość w zł	Dostawy	Wartość w zł	Usługi	Wartość w zł
Australia			1	12939750	1	1004900
Austria			12	22125592	1	8533173
Belgia			11	2481745		
Bułgaria					1	1520280
Chiny			1	105283		
Czechy	3	36445350	30	30713044	12	64814294
Cypr			1	18651775		
Dania					1	602415
Estonia			1	81 698		
Finlandia			4	20031110	1	2991136
Francja			18	26913175	6	23880877
Grecja	1	19555936				
Hiszpania	11	1855582244	3	669617329	8	13893670
Holandia			19	24877042	2	8905864
Irlandia	1	510892			2	5095027
Izrael					1	785127
Japonia			1	270000		
Kanada			2	714752		
Litwa			2	3356370		2114217
Łotwa			1	5027000		

Macedonia			1	916469		
Niemcy	7	1178254730	95	286683194	18	50764619
Norwegia			2	569647	3	9488304
Portugalia					2	42445232
Rosja			1	1314007	2	2075075
Słowacja	3	44943237	5	11738445		
Szwajcaria			44	645558630		
Szwecja			5	12691726		
Turcja			1	1981406		
Ukraina					1	47309
USA			19	53762591	6	12105162
Węgry					1	5500000
Wielka Brytania			122	19451967	13	39442226
Włochy	1	399724420	10	16498092	3	22664970
RAZEM	27	3.535.016.809	412	1.889.071.839	85	318.673.877

Źródło: Badania własne na podstawie www.uzp.gov.pl

Ogółem w 2012 roku polskie firmy wygrały 46 przetargów na europejskich rynkach, a w tym samym czasie polski rynek zamówień opanowało, aż 524 zagraniczne firmy. Polscy przedsiębiorcy zagranicą zarobili niespełna 480 tys. Euro, co daje mniej, niż 2 miliony złotych. W tym samym czasie zagraniczni przedsiębiorcy zarobili w Polsce 5,75 miliarda złotych. Powstaje pytanie, czy oferty zagranicznych firm, były bardziej atrakcyjne od rodzimych, czy nasi nie stawali w szranki w walce o publiczną kasę?

Pod względem liczby zamówień, w pierwszej trójce znalazły się firmy z takich państw, jak:

1. Wielka Brytania – 135;
2. Niemcy – 120;
3. Czechy – 45.

Pod względem wartości zamówień, w pierwszej trójce znalazły się firmy z takich państw, jak;

1. Hiszpania – 2.539.093.243 zł;
2. Niemcy – 1.515.702.543 zł;
3. Szwajcaria – 645.558.630 zł.

Hiszpanie liczbowo uzyskali mało zamówień, ale były to zamówienia na roboty budowlane opiewające na duże kwoty. Niemcy uzyskali zamówienia we wszystkich trzech kategoriach, jednak najwyższe kwoty z zamówień na roboty budowlane. Natomiast Szwajcarzy uzyskali tylko 44 zamówienia w kategorii dostaw. A mimo to pozwoliło im się uplasować na trzecim miejscu. Anglicy uzyskali najwięcej zamówień, jednak ich wartość opiewała zaledwie na kwotę 58.894.193 zł.

Każdego roku prowadzone są rankingi najbardziej innowacyjnych przedsiębiorstw na świecie. Poniżej przedstawiam zwycięzców z ostatniego rankingu⁷.

Nike – producent odzieży i sprzętu sportowego - za kilka rewolucyjnych nowych produktów oraz za pozyskanie ogromnej rzeszy klientów.

Amazon - handel elektroniczny – za ogromne, wręcz rewolucyjne przyśpieszenie transakcji i szybkie pozyskanie nowych klientów. Zakupił nowe oprogramowanie za 775 milionów dolarów, dzięki temu czas transakcji (od zakupu do wysłania) został skrócony do 20 minut. Firma zwiększyła wydatki na inwestycje w stosunku do ubiegłego roku aż o 51, 5%, do prawie 1, 3 mld USD. Znacznie obniżono koszt przesyłki.

Square – za wprowadzenie nowoczesnych bezdotykowych czytników kart kredytowych, które przetwarzają ponad 10 mld dolarów transakcji rocznie.

Splunk – za stworzenie program do analizy i przetwarzania informacji, które analizują w krótkim czasie setki tysięcy informacji, wyrzucają te niepotrzebne, a te najważniejsze znajdują w ciągu kilku sekund. Spółka weszła na giełdę w ubiegłym roku i jest obecnie warta prawie 3 mld USD. Przychody spółki wzrosły o 70.000.000 dolarów w 2012 roku.

Fab – za zbudowanie internetowej sieci handlowej. Posiada ponad 10 mln członków, w 2012 uzyskała 150 milionów dolarów przychodów.

Uber - za nowoczesny system nawigacyjny wykorzystujący algorytmy i zaawansowane analizy danych pozycji samochodu, który na podstawie adresu znajduje najszybszą trasę.

Sproxil – za wielokrotnie nagradzany Sproxil Authentication, nową technologię, która umożliwia klientom sprawdzenie za pomocą swoich telefonów komórkowych, czy kupiony produkt jest oryginalny, bardzo pomocny w walce z fałszowaniem produktów.

Pinterest - portal społecznościowy jest obecnie jednym z najlepszych w USA i najczęściej odwiedzanych. Dwa razy więcej obrotu, niż na innych.

Safaricom – za zbudowanie w Kenii nowego systemu telekomunikacyjnego łączącego bezpośrednio lekarza i pacjenta. Za niewielką opłatą, łączy dzwoniących i lekarz udziela wskazówek niezbędnych do ratowania życia.

Target – handel internetowy – za przyspieszenie realizacji transakcji. Nowoczesne systemy informacji o produkcie, porównywanie cen i jakości.

Google – wyszukiwarka internetowa – nowe rozwiązania.

Zwycięzcy tego rankingu potwierdzają tylko fakt, że żyjemy obecnie w dobie społeczeństwa informacyjnego. Na 11 przedsiębiorstw, aż 10 jest związanych z branżą IT, w tym 5 związanych z handlem i 5 z usługami. Tylko jedna firma (Nike) zajmuje się produkcją. Wszystkie te firmy związane są z USA. Czy w innych potęgach gospodarczych (Chiny i Rosja) sprawa wygląda podobnie?

Poniżej 10 najlepszych na świecie najbardziej innowacyjnych przedsiębiorstw z Chinach⁷:

1. **Tencent** - chiński gigant internetowego pakietu społecznościowych wtyczek do tanich rozmów przez telefon, korzysta z niego aż 300 milionów Chińczyków. Połączenia są szybkie, dobrej jakości i bardzo tanie.
2. **Landwasher** – za zbudowanie technologii utylizacji fekaliów bez wody oraz wprowadzenie technologii oszczędnościowej w spluczkach do toalet. Zużywają 1/3 wody w stosunku do tradycyjnych. W Chinach 14 milionów ludzi korzysta z wychodków i cierpi na warunki sanitarne i z tym związane choroby.
3. **Goldwind Science & Technology Co** – trzecia co do wielkości na świecie firma, która projektuje i buduje urządzenia do energii wiatrowej (wiatraki).
4. **BGI** – prowadzi badania naukowe (zatrudnia ponad 1000 naukowców) nad żywnością genetycznie modyfikowaną.
5. **51Talk** – internetowa platforma do nauki języka angielskiego – za wprowadzenie wyszukiwarki, która umożliwi bezpośrednią rozmowę studentów z Chin z anglojęzycznymi opiekunami na Filipinach (ok. 10 zł/lekcja).
6. **Xiaomi Tech** – producent nowych smartfonów, parametry jak iPhone 5, ale kosztuje o połowę mniej. Tylko przez ostatnie miesiące 2012 roku sprzedano 7 mln sztuk nowych modeli, za 2 mln euro.
7. **Xi'an Longi Silicon Materials Co** - za dostarczanie energii słonecznej z wysokiej jakości mat krzemowych przy niskich kosztach produkcji.
8. **Jiayuan.com** - portal Radkowy, który stał się najbardziej popularnym miejscem online do podłączenia singli (ponad 50 mln użytkowników). Młodzi Chińczycy pragną przenieść się ze wsi do miasta, a największą szansę daje im poznanie partnera. W Chinach jest bardzo duży wskaźnik rozwodów, wiek zawieranych małżeństw rośnie, a tym asmy jest wielu potencjalnych użytkowników portalu.
9. **Trina Solar** – za przyspieszenie instalacji baterii słonecznej panelu. Cena baterii słonecznych spadła prawie 80% w ciągu ostatnich lat. Spowodowane to było nadmierną podażą. Trina produkuje tańsze (prawie o połowę), bardziej ekologiczne i łatwiejsze w montażu.
10. **Xindanwei** - za stworzenie nowego typu społeczności wzajemnie wspierającej się w tworzeniu nowych miejsc pracy dla twórców, szukaniu nowych pomysłów, pomocy w rozwoju i samo zatrudnieniu.

Jak widzimy w przypadku Chin także dominuje branża IT. Jednak jest wśród 10 najbardziej innowacyjnych firm, aż cztery firmy produkcyjne, w tym 3 produkujące urządzenia do ekologicznej energii.

A jak sprawa wygląda w Rosji, poniżej przedstawiono 10 najlepszych na świecie i najbardziej innowacyjnych przedsiębiorstw w Rosji⁸.

1. **OktoGo** – turystyka - portal, który umożliwi online rezerwację podróży, travel-line rezerwacja osiągnęła dochód 30.000.000 dolarów w 2012 roku, w porównaniu do 6 milionów dolarów w 2011 roku.
2. **Nginx** - wyszukiwarka internetowa – za serwer do gwiazd internetowych, umożliwia przeglądanie/ przeszukanie 76 milionów stron internetowych, jest jednym z głównych serwerów internetowych w Rosji.
3. **Skolkovo Foundation** – inkubator przedsiębiorczości – pomaga wdrażać nowe technologie, współpracuje z ponad 800 firmami, uczelniami. Celem fundacji jest wprowadzanie nowych technologii w kierunku rozwoju Rosji.
4. **Zingaya** – wtyczka do wykonywania połączeń telefonicznych, lecz bez telefonu a jedynie przez internet. W 2012 Zingaya przekroczyła 250.000 połączeń wykonanych za miesiąc, a ponad 1 mln minut rozmów routingu poprzez usługi.
5. **Bashneft** – technologia do bezpieczniejszego przepływu ropy naftowej w rurociągach. Korozja jest główną przyczyną awarii rurociągów naftowych. W 2012 roku, Bashneft zainwestował ponad 366 milionów dolarów w technologie, które w ciągu najbliższych pięciu lat, mają znacznie poprawić niezawodność rurociągu. W planie naprawa i wymiana prawie 800 kilometrów rur, pozwoli zaoszczędzić ponad 110.000 baryłek ropy.
6. **ZeptoLab** – za grę komputerową, rosyjski Rovio. Jego przebój Cut The Rope, został pobrany ponad 250 milionów razy.
7. **Venture Russian** – za stworzenie laboratorium innowacji, które umożliwia współpracy siedmiu rosyjskich funduszy (niektóre tworzone przez największych rosyjskich oligarchów gospodarczych) z 139 przedsiębiorstwami. Łączny kapitał inwestycyjny to 400 milionów dolarów.
8. **Vkontakte** - za pobicie rekordu Facebook w Rosji. Posiada ponad 195 milionów użytkowników. Faktycznie wzorowany na Facebooku, VKontakte sprytnie wykorzystała pomysł i stworzyła portal społecznościowy dla obywateli rosyjskojęzycznych, który w 2011 roku przyniósł w ponad 150 milionów dolarów zysku.
9. **Rusnano** – rządowa spółka akcyjna za wprowadzenie komercjalizacji nanotechnologii. Z 78 spółek wycenianych na ponad 5 mld dolarów, otworzyła w 2012 roku 16 fabryk.
10. **Topface** – internetowy portal Radkowy, ponad 45 milionów użytkowników. Wchodzi na rynek Chin, otwierając biura w Londynie oraz współpracuje z największym portalem społecznościowym w kraju, VKontakte.

Jak widzimy w Rosji także dominuje wśród najbardziej innowacyjnych firm branża IT - 5 firm, usługi 2 firmy i co jest dużym zaskoczeniem, aż 3 w zakresie B+R. Brak natomiast w czołówce firm produkcyjnych.

Czy możemy się dziwić tak wielkiej ekspansji IT? Zapewne nie, wszak za główny czynnik rozwoju w epoce postindustrialnej uważa się technologie informatyczne, których ogromna dynamika jest podstawą niezwykle szybkiego postępu we wszystkich dziedzinach działalności ludzkiej. Na istotę SI (społeczeństw informacyjnego) składają się dwa czynniki: powszechny dostęp do

informacji i poziom technologii informatycznych⁹. Niewątpliwie informatyzacja jest czynnikiem rozwoju przedsiębiorczości, można podać wiele przykładów zastosowania technologii informatycznych w przedsiębiorczości, jednak trzeba pamiętać, że nie jest to czynnik jedyny. Mówiąc o innowacyjności przedsiębiorstw trzeba zwracać uwagę nie tylko na IT, ale przede wszystkim wdrażanie nowych technologii i rozwiązań przyjaznych człowiekowi i środowisku. Trzeba koniecznie dążyć do zwiększania produkcji, bowiem to innowacyjne przedsiębiorstwa produkcyjne są motorem rozwoju gospodarczego. To one dają największe zatrudnienie, to one mają największy udział w tworzeniu PKB. Najpierw była produkcja, handel i usługi mają charakter wtórny. Państwo, które o tej prostej zasadzie zapomni nie ma co marzyć o rozwoju, dobrobycie, etc.

Amerykański socjolog Daniel Bell zauważył, że rządy państw narodowych są dziś «zbyt małe, by radzić sobie z wielkimi wyzwaniem», jak globalna konkurencja gospodarcza czy zniszczenie środowiska, ale «zbyt wielkie, by radzić sobie z małymi sprawami», kwestiami dotyczącymi poszczególnych miast czy regionów¹⁰. Rządy mają na przykład niewielką władzę nad potężnymi korporacjami, głównymi aktorami światowej sceny gospodarczej. Być może to jest odpowiedź, na pytanie, dlaczego polityka gospodarcza państwa nie jest w stanie pobudzać rodzime firmy do rozwoju.

Streszczenie

W publikacji zatytułowanej «Innowacyjne przedsiębiorstwa – motorem rozwoju gospodarczego kraju» autor obarcza odpowiedzialnością polityków za niedostateczne wspieranie rozwoju rodzimych przedsiębiorstw. Wiele państw, nie tylko Europy ale i z różnych części świata dopada obecnie kryzys gospodarczy. Rosnące bezrobocie, mniejszy popyt na towary, to tylko niektóre oblicza tego kryzysu. Poprzez wstępną analizę sytuacji polityczno-gospodarczej w Polsce, autor stara się wskazać na problem, który w podobnym stopniu dotyczy innych państw. Problemem tym jest zanikanie branży produkcyjnej. Jest coraz mniej przedsiębiorstw produkcyjnych, a coraz firm więcej handlowych oraz świadczących usługi, głównie w branży IT. Chociaż są i dobre przykłady, np. gospodarka Niemiec. W pierwszej dwudziestce największych przedsiębiorstw niemieckich wszystkie są z branży produkcyjnej. Autor prześledził ranking największych i najbardziej innowacyjnych firm z USA, Chin i Rosji. Ranking ten potwierdza postawioną na wstępie tezę. Innowacji w produkcji prawie nie ma. Dominuje branża IT. Analityków niepokoi również ogólna tendencja, tj. pogłębianie się przepaści innowacyjnej między poszczególnymi państwami. Kryzys gospodarczy negatywnie wpłynął na działalność innowacyjną w niektórych częściach Europy. Państwa, które chcą utrzymać wzrost gospodarczy muszą zachęcać przedsiębiorców do innowacyjności. Firmy, które chcą wzmocnić swoją pozycję na runku, muszą znaleźć liderów, którzy potrafią myśleć innowacyjnie. Zadaniem liderów jest zachęcenie i motywowanie do innowacyjnego myślenia innych oraz wdrażania w życie innowacyjnych pomysłów. Innowacyjne przedsiębiorstwa nie tylko poszukują nowych rozwiązań technologicznych, ale także szukają nowych rynków zbytu nowych możliwości zarobkowych. Autor przedstawił bardzo ciekawe dane statystyczne, które obrazują aktywność przedsiębiorców z różnych państw w wyścigu o publiczne pieniądze. Pod względem liczby uzyskanych zamówień, w pierwszej trójce znalazły się firmy z takich państw, jak: Wielka Brytania, Niemcy i Czechy. Pod względem wartości zamówień, w pierwszej trójce znalazły się firmy z takich państw, jak: Hiszpania, Niemcy i Szwajcaria. W rankingu najbardziej innowacyjnych przedsiębiorstw na świecie, na pierwszym miejscu uplasowała się **Nike** – For a pair of revolutionary new products and a culture of true believers. Kolejne miejsca zajęły **Amazon** - For speeding up the delivery of change and **Square** - For spreading the mobile payments revolution.

Nieco pesymistyczne zakończenie stwierdzeniem, że rządy państw nie radzą sobie z globalną konkurencją gospodarczą.

Summary

In the publication entitled «Innovative companies - the engine of economic development,» the author blame politicians for not supporting the development of domestic enterprises enough. Nowadays most of the countries around the world face an economic crisis. Just a few visible sights of that are increasing unemployment rate and reducing demand for goods. Through an introductory analysis of political and economic situation in Poland, the author tries to raise an issue which is clearly visible in other countries. The problem we should tackle with is the decline of manufacturing. Nowadays, there are fewer manufacturing companies, still more and more commercial firms and service providers, mainly in the IT industry. Although they are good examples, such as the economy of Germany. The top twenty companies in Germany are all of the manufacturing industry. Author traces the ranking of the largest and most innovative companies from the U.S., China and Russia. This ranking confirms the initial thesis. There is almost no innovation in the production. The IT industry dominates. Analysts are also concerned about the general trend, deepening innovation gap between countries. Countries which want to maintain economic growth must encourage entrepreneurs to be innovate. Companies which want to strengthen their position in the market, must find leaders who can think innovatively. The task for leaders is to encourage and motivate others to innovative thinking and implementation of innovative ideas. Innovative companies not only are looking for a new technological solutions, but also for a new markets and new income opportunities. The author presented some interesting statistics that reflect the activity of entrepreneurs from different countries in the race for public money. Companies from Great Britain, Germany and Czech Republic received the biggest number of orders. In terms of values of the orders, the top three were the companies from Spain, Germany and Switzerland. In the ranking of the most innovative companies around the world, the first place went to Nike - for a pair of revolutionary new products and a culture of True Believers, followed by Amazon - for speeding up the delivery of change and Square - for spreading the mobile payments revolution.

At the end, pessimistic conclusion by saying that governments can not cope with the global economic competition.

1. Todd Buell, German Unemployment, Retail Sales Rise, The Wall Street Journal , March 28, 2013.
2. http://www.newseria.pl/news/samar_w_tym_roku_polacy,p295350661, 2013-03-27.
3. Zbigniew R. Wierzbicki, Niepodjęte wyzwania i zmarnowane szanse, Kurier Finansowy, nr 1/2013, s. 6.
4. Dariusz Filar, Namiary na Polski Hit, Kurier Finansowy, Nr 1/13, s. 27.
5. Anna Bełcik, Kryzys gospodarczy nie powstrzymał wzrostu innowacyjności w Unii Europejskiej. Zwiększył natomiast przepaść między państwami, Puls Biznesu, 2013-03-27.
6. Hal Gregersen, Jeff Dyer, How Innovative Leaders Maintain Their Edge, Forbes, Nr 9/2012 (05.09.2012).
7. The World's Top 10 Most Innovative Companies 2013, <http://www.fastcompany.com/section/most-innovative-companies-2013> (27.03.2013).
8. The World's Top 10 Most Innovative Companies in China , <http://www.fastcompany.com/most-innovative-companies/2013/industry/china> (27.03.2013).
9. The World's Top 10 Most Innovative Companies in Russia, <http://www.fastcompany.com/most-innovative-companies/2013/industry/russia> (27.03.2013).
10. Bogdan Ney, Społeczeństwo informacyjne a przedsiębiorczość, [w:] Z. Stachowiak, Produkt regionalny a przedsiębiorczość i innowacyjność przedsiębiorstw w warunkach «nowej gospodarki», Wydaw. WSFiZ, Siedlce 2006 r., s.12.
11. M. Jarosz, «Władza, Przywileje, Korupcja», PWN, Warszawa 2004, s. 245.

BIBLIOGRAFIA:

1. Anna Bełcik, *Kryzys gospodarczy nie powstrzymał wzrostu innowacyjności w Unii Europejskiej. Zwiększył natomiast przepaść między państwami*, Puls Biznesu, 2013-03-27.
2. Todd Buell, German Unemployment, Retail Sales Rise, The Wall Street Journal, March 28/2013.
3. Dariusz Filar, *Namiary na Polski Hit*, Kurier Finansowy, Nr 1/13.
Hal Gregersen, Jeff Dyer, How Innovative Leaders Maintain Their Edge, Forbes, Nr 9/2012.
Maria Jarosz, «Władza, Przywileje, Korupcja», PWN, Warszawa 2004.
Zbigniew R. Wierzbicki, Niepodjęte wyzwania i zmarnowane szanse, Kurier Finansowy, nr 1/2013.

Почко Е.О.

Брестский государственный технический университет,
г.Брест, Республика Беларусь
thepochkos@gmail.com

ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ

Ключевой характеристикой в области инноваций является тенденция к увеличению сотрудничества, которое проявляется в различных формах: сотрудничество в области научных публикаций (так порядка 22% всех рецензируемых статей написаны в международном соавторстве, что в 3 раза выше чем 20 лет назад и порядка 40 % статей написаны в национальном соавторстве), аутсорсинг НИОКР, совместные патентные заявки и т.д.

В последнее время в литературе, посвященной инновациям, все чаще обсуждается феномен «открытых инноваций». Этот термин ввел в научный оборот Генри Чесбро в своей книге «Open Innovation: The New Imperative for Creating and Profiting from Technology» (2003).

Он определяет открытые инновации как «Использование целенаправленных притоков и оттоков знаний с целью ускорить внутренние инновации и расширять рынки для внешнего применения инноваций, соответственно».

Первый процесс называется входящими, а второй исходящими открытыми инновациями. Открытые инновации обычно противопоставляются закрытым, которые предполагают, что компании самостоятельно генерируют идеи инноваций, а затем разрабатывают, развивают, размещают на рынке, распространяют, обслуживают, финансируют и поддерживают их.

В действительности, не так много фирм придерживается полностью закрытого инновационного подхода, множество инноваторов внутри и за пределами инновационной арены считают необходимым сделать инновационный процесс более открытым. Усилившейся за последнее десятилетие процесс глобализации мировой экономики стимулировал рост сотрудничества в области инноваций и сделал инновационную среду более открытой.

Все чаще компаний, как говорят, осуществляют инновации «открыто» путем включения в инновационный процесс клиентов, поставщиков, конкурентов, университетов, научно-исследовательских институтов и др., и полагаются на внешние идеи для новых продуктов и бизнес-процессов. В бизнес-литературе также описывается феномен «краудсорсинга», (англ. crowdsourcing, crowd — «толпа» и sourcing — «использование ресурсов») — передача определенных производственных функций неопределенному кругу лиц. Решение общественно значимых задач силами множества добровольцев, часто координирующих при этом свою деятельность с помощью информационных технологий.

В то время как в аутсорсинге работа отсылается за пределы компетенции компании профессиональным исполнителям за определенное вознаграждение, в «краудсорсинге» эти же виды работ выполняются безвозмездно. Всю необходимую

работу делают неоплачиваемые или малооплачиваемые профессионалы-любители, которые и тратят свое свободное время на создание контента, решение проблем или даже на проведение исследований и разработку. Один из отличительных признаков «краудсорсинга» — разбивка работы на мелкие части (модули).

В таблице 1 приведены четыре формы открытых инноваций, одни из которых связаны с денежной компенсацией за идеи, а другие - нет. Каждая две формы описывают входящие и исходящие формы открытых инноваций.

Входящие открытые инновации предполагают внутреннее использование внешних знаний, в то время как исходящие открытые инновации предполагают внешнюю эксплуатацию внутренних знаний.

Местоположение создания знаний не обязательно соответствует местоположению инноваций, а местоположение исходящих инноваций или изобретений не обязательно соответствует месту их конечной эксплуатации.

Входящие открытые инновации предполагают использование технологий и открытий других субъектов. Что требует определенной степени открытости и наличия межорганизационных связей. Они направлены на доступ к техническим и научным разработкам других фирм. Фирменные технологии передаются инициатору сотрудничества для коммерческой эксплуатации.

Исходящие открытые инновации - это практика установления отношений с внешними организациями, которым запатентованные технологии были переданы для коммерческого использования.

Таблица 1. Виды открытых инноваций

	Описание	Достоинства	Недостатки
Входящие открытые инновации (неденежные)	Фирма открывает свои ресурсы внешней среде, не предполагая непосредственного финансового вознаграждения, ища косвенные выгоды для себя. Деятельность: осуществляется формальными и неформальными способами, информированием и публикациями.	Способствует устойчивому потоку дополнительных инноваций в сообществе фирм. Позволяет сортировать ресурсы и получать легитимность с другими новаторами и фирмами.	Сложность в получении возможных выгод Риск утечки
Входящие открытые инновации (денежные)	Фирмы коммерциализируют свои изобретения и технологии, разработанные с помощью ресурсов других организаций путем продажи или лицензирования, Деятельность: продажа лицензий, аренда, договоры подряда.	Коммерциализация изобретений, которые в противном случае могли бы быть проигнорированы, с большим левериджем от инновационных инвестиций. Знаниям и изобретения передаются рынку, где другие фирмы могут быть лучше оснащены для их использования	Значительные транзакционные затраты при передаче технологий Сложности в выявлении потенциала изобретения и его стоимости
Исходящие открытые инновации (неденежные)	Фирмы используют внешние источники инноваций: конкурентов, поставщиков, университетов и т.д. Деятельность: Обучение формально и неформально, «краудсорсинг», «интернет-решатели»	Позволяет открытиям других использоваться в качестве дополнительных ресурсов Делает возможным поиск новых путей решения проблем	Опасность больших временных затрат на поиск внешних источников инноваций
Исходящие открытые инновации (денежные)	Лицензии, приобретение знаний извне. Деятельность: покупка лицензий	Возможность получить доступ к ресурсам и знаниям партнеров. Возможность левериджа от взаимодополняемости с партнерами.	Риск аутсорсинга стратегически важных аспектов бизнеса фирмы. Эффективность открытости зависит от обеспеченности ресурсами в партнерских организациях.

Все виды сотрудничества, показанные в таблице 1 могут происходить с различной степенью открытости. Важно отметить, что открытые инновации почти всегда осуществляются либо формально, например, через контракты или политику фирмы, или неформально, например, через общественные нормы, доверие или в рамках неявной корпоративной культуры. С точки зрения формальных параметров, открытые инновации опираются на традиционные модели, такие как лицензирование различных видов интеллектуальной собственности, субподряд, НИОКР контракты, спин-офф, совместные предприятия для коммерциализации технологий, поставка технических и научных услуг и корпоративные венчурные инвестиции.

Многие из этих моделей партнерства напоминают стандартные методы, используемые в инновационном сотрудничестве.

Наибольший интерес на настоящий момент представляют входящие открытые инновации. Большинство из них основано на использовании сети Internet. Они предполагают ориентацию на инновации клиентов, и могут осуществляться посредством «краудсорсинга» и «конкурсов решений». Кроме того они могут принимать такие формы как:

платформы для сбора идей, которые предоставляют потенциальным партнерам возможность представления новых исследовательских проектов или использование новых возможностей для сотрудничества. В качестве примеров можно назвать следующие: социальная инновационная платформа «Spigit», разработанная «Apple»; порталы «Starbucks» и «Procter & Gamble» для обратной связи с клиентами; онлайн мозговой штурм (джем) «IBM» для сотрудников, клиентов, деловых партнеров и ученых;

налаживание обратных связей с пользователями по поводу новых или существующих продуктов и их проектирования, так например «Lego» позволяет потребителям создавать проекты и Lego-роботов, а «DesignCrowd» подключает клиентов и «решателей» к разработке дизайна;

проведение соревнований и вознаграждение свои дочерних компании, поставщиков, внешних специалистов или общества в целом, за определенную деятельность в области генерирования новых знаний. Сюда можно отнести конкурс среди дочерних предприятий «Tata Group Innovista» для стимулирования инноваций; открытый конкурс «You Rail» компании «Bombardier» для дизайнеров с целью поиска идеи для современного транспорта; конкурс «The Center for Integration of Medicine & Innovative Technology» по совершенствованию оказания медицинской помощи.

Тенденцией является то, что фирмы которые ранее были флагманами закрытых инноваций («IBM», «Microsoft», «Philips», «Procter & Gamble») сегодня наиболее часто практикуют открытые инновации.

На современном этапе активно развиваются неденежные открытые инновации на основе сотрудничества посредством сети Internet, в рамках которых индивиды разрабатывают инновационные решения в общественной сфере, например разработка программного обеспечения с открытым исходным кодом, когда отдельные программисты расходуют ресурсы на решение конкретных задач без видимого прямого вознаграждения.

Новые модели входящих инноваций все чаще используются для некоммерческих целей или для решения задач, которые стоят между чисто коммерческими и некоммерческими интересами. Компании, университеты, новые предпринимательские платформы и правительства используют такие конкурсы и платформы для решения социальных проблем в таких областях как образование, здравоохранение и др.

Также ведутся совместные усилия общественных, некоммерческих и частных секторов направленные на создание инноваций, появление которых невозможно в условиях рынка.

Эти мероприятия пробудили интерес ученых и практиков, в том числе в стремлении определить методы способные стать новым источником инновации.

ЛИТЕРАТУРА:

- <http://wiki.witology.com/index.php/Краудсорсинг>
 World Intellectual Property Indicators - 2012 Edition. http://www.wipo.int/export/sites/www/freepublications/en/intproperty/941/wipo_pub_941_2012.pdf.
 Джефф Хау Краудсорсинг. Коллективный разум как инструмент развития бизнеса. - М.: «Альпина Паблицер», 2012. - 288 с.
 И.Кошегулова, Е.Синицына. Факторы успеха парадигмы открытых инноваций // Инвестиции и инновации. <http://bagsurb.ru/upload/Журнал/№1.2013/KOTSCHEGULOVA.pdf>.
 Мировой отчет об интеллектуальной собственности
 Р. Фридрих, П. Банерджи, Л. Морелл. Открытые инновации //Открытые системы. - № 10. - 2010. <http://www.osp.ru/os/2010/10/13006339/>

Прибылев В.Ф., к.э.н., доцент, **Машевская О.В.**, ст. преподаватель
 Белорусский торгово-экономический университет потребительской кооперации,
 г. Гомель, Республика Беларусь
omachevskaya@gmail.com

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Очевидно, что современная методология экономической теории относится к числу фундаментальных проблем данной науки. Наука, развиваясь, пополняется все новыми и новыми фактами, но для их накопления нужна обоснованная методология, под которой понимают систему принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности [4, с.365]. Сегодня данное определение стало значительно шире и в современной экономической литературе под методологией понимают методологию научного познания, т.е. учение о принципах построения, формах и способах научно-познавательной деятельности. Методология науки дает характеристику составляющих научного исследования

предмета анализа, его объекта и задач исследования, совокупности исследовательских средств, необходимых для их решения, а также формирует представление о последовательности продвижения исследователя в процессе решения исследовательских целей и задач [7, с. 31]. По мнению Э.Г. Юдина, любая методология призвана выполнять регулятивную и нормативную функции. Расширение границ экономической теории и современная действительность позволила экономистам – теоретикам интенсифицировать функции методологии, выделив: 1) дескриптивно-методологическую функцию; 2) критически-онтологическую функцию и 3) профессионально-этическую функцию, и заключить в них сущность методологии.

Значение экономической теории как науки весьма значимо:

- она определяет приоритеты тех или иных методов исследования экономических явлений;
- влияет на вполне определенный тип экономического мышления и в целом на экономическую систему общества;
- позволяет расставить акценты на определенных фазах воспроизводства (производстве, распределении, обмене и потреблении);

- является своего рода философией (теоретической основой) для конкретных экономических наук.

В тоже время вопросы методологии экономической теории нередко опускаются в дисциплине этой науки, либо лишь упоминаются вскользь, или просто фиксируются без детального их рассмотрения и выбора среди них наиболее приемлемого подхода.

В настоящее время в экономической науке господствует рационалистическая методология, предполагающая изучение и открытие объективных рациональных законов экономически развитого общества на основе целостного исследования экономической системы независимо от классового состава [6, с. 34]. Известный белорусский экономист Н.И.Базылев, в изданных под его редакцией учебных пособиях, отдает приоритет материалистическому подходу в экономической науке. В не менее популярном издании «Экономикс» понятие методология смешивается с методами исследования, за последнее выдаются позитивизм и нормативизм.

Экономическая методология, согласно мнению специалиста в данной области М. Блауга – это наука об изучении принципов, регулярно применяемых при формулировке и обосновании экономической теории. Кроме того М. Блауг, выделяет нормативную и позитивную методологию экономической науки [2, с.12]. Нормативная методология, по мнению ученого, это моральный кодекс профессии, содержащий описание допустимых методов исследования. Нормативная методология формируется эндогенно и опирается на требования философии - науки или результаты и достижения других наук. Нормативная методология основывается на последовательном логическом позитивизме и требует эмпирических подтверждений не только изучаемых процессов и явлений, но и предпосылок их формирующих.

Позитивная методология – это «защитная методология» или попытка аргументации и обобщения исследований в области экономической теории.

С данным подходом согласен и Сластенин, В.А.. Он отмечает, что методологическое знание может выступать либо в дескриптивной (описательной), либо в прескриптивной (нормативной) форме, т.е. в форме предписаний, прямых указаний к деятельности.

Дескриптивная методология как учение о структуре научного знания, закономерностях научного познания служит ориентиром в процессе исследования, а прескриптивная методология направлена на регулирование деятельности. В нормативном методологическом анализе преобладают конструктивные задачи и цели, связанные с разработкой рекомендаций и правил осуществления научной деятельности. Дескриптивный анализ основан и включает ретроспективное описание уже осуществленных процессов научного познания [3, с.95].

В настоящее время методологические подходы в экономической теории характеризуются немалым разнообразием: позитивизм, субъективизм, рационализм, индивидуализм, историзм, синергетика, модернизм и др.

В западных концепциях, по мнению гомельского ученого М.В. Научителя, ведущие позиции заняли философские построения субъективистского толка: прагматизм, инструментализм, экономический психологизм и т.п. Исходя из поставленных задач, отечественные экономисты могут опираться на ту или иную методологию исследования экономических процессов. В частности, микроэкономика во многом базируется на принципах позитивизма и субъективизма.

Общим основам экономической теории присущ хозяйственный индивидуализм, нормативизм, историзм и материалистический подход (в частности, эти подходы применимы для экономики трансформационного типа).

Сегодня, в научной литературе активно обсуждается постмодернистская позиция, сводимая к следующим основным критериям:

- отрицание «большой», т.е. вполне определенной базовой методологии имеющей «подлинно научный» способ познания;

- признание принципа методологического плюрализма, оставляющего за ученым право самому определять способ исследования;

- признание «малой» методологии как совокупности знаний о конкретных путях научного анализа [5, с.510-511].

Весьма революционной представляется экономическая методология К. Поппера, выражающаяся в критическом рационализме, или его еще называют методом «проб и ошибок». Критический рационализм выдвинул на первый план гипотетико-дедуктивную модель научного исследования, в которой преимущественное значение имеют рационально конструируемые схемы объяснения эмпирических данных, а сами эти данные, опирающиеся на конвенционально определяемый эмпирический базис, во многом зависят от рационально-теоретических схем. В основе рационализма заложен не только способ характеристики научного знания и научных методов, но и норма поведения ученого в ситуации исследования. С точки зрения критического рационализма рационально действует тот ученый, который строит смелые

теоретические гипотезы, открытые самым разнообразным попыткам их опровержения. То есть исследователь сам выбирает наиболее приемлемую для того или иного экономического процесса методологию.

Таким образом, решение фундаментальных, методологических проблем представляет собой не менее сложную задачу по отношению к другим частным, конкретными прикладным направлениям экономической науки. Сегодня можно утверждать, что после расширения масштабов и глубины исследований экономических процессов и явлений в национальной экономике экономическая методология сложилась в новую «подотрасль» в иерархии современной экономической науки. В основе этого явления лежат объективные процессы дифференциации и профессионализации экономической науки, тенденции к усложнению и даже фрагментации экономического знания [1]. Возникла фактическая необходимость в усилении составляющих элементов экономического знания и институтов научного сообщества, поддерживающих структуру внутринаучного общения и обеспечивающих понимание между экономистами-теоретиками и экономистами разных специализаций и научных направлений.

Более того, по мнению экономистов-классиков, без предварительного выяснения общих вопросов трудно решать частные вопросы. Представляется, что в качестве общего вопроса, вполне может выступать методология экономической теории.

ЛИТЕРАТУРА:

Ананьин, О.И. Философия и методология экономической науки – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://do.gendocs.ru/docs/index-33929.html>

Блауг, М. Методология экономической науки, или как экономисты объясняют. Пер.с англ. / Науч. ред. и вступ. ст. В.С.Автономова. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416 с.

Сластенин, В.А. и др. Педагогика: Учеб. пособие для студ. высш. пед. учеб. заведений / В. А. Сластенин, И. Ф. Исаев, Е. Н. Шиянов; Под ред. В.А. Сластенина. – М.: Издательский центр «Академия», 2002. - 576 с.

Философский энциклопедический словарь. - М., 1983. - с. 365

Философия социальных и гуманитарных наук. Под общ. ред. Лебедева С.А. – Москва. Академический проект, 2008. – 732 с.

Экономическая теория / Под ред. А.И.Добрынина, Л.С. Тарасевича, 3-е изд. – СПб.:Изд.СПбГУЭФ, Изд. «Питер», 2002. – 544с.

Юдин, Э. Г. Системный подход и принцип деятельности: Методологические проблемы современной науки. — М.: Наука, 1978. — 391с.

Приймачук И.В., магистр экономических наук

Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь

primaira@mail.ru

РОЛЬ НЕОСЯЗАЕМЫХ АКТИВОВ В СИСТЕМЕ БИЗНЕСА

Актуальность В условиях быстро изменяющейся хозяйственной среды, ограничения ресурсов и развития высоких технологий создание конкурентоспособной продукции становится прерогативой предприятий, способных организовать эффективное управление. Эффективность в данном случае определяется уровнем осознания роли и степенью вовлечения в хозяйственный оборот так называемого неосязаемого капитала. Актуальность исследования обусловлена необходимостью определения места неосязаемых активов в системе бизнеса, т.е. частного предприятия.

Постановка задачи Вместе с развитием общественного производства и с повышением производительности общественного труда на основе применения более совершенных орудий труда, технологий и способов организации хозяйственной деятельности прослеживается тенденция к изменению ключевого фактора производства. Современный период развития экономик постиндустриальных стран характеризуется нарастанием противоречивости в динамике процессов, связанных с использованием традиционных и новых факторов производства, к которым принято относить все ресурсы, связанные с НТП, прежде всего инновации и информацию.

Предприниматель, владеющий фирмой, проявляя свою предпринимательскую бдительность, открывает такие направления использования ресурсов фирмы, которые позволяют получить чистое превышение выручки по сравнению с рыночной ценой всех необходимых ресурсов. Тем самым мы рассматриваем его как чистого предпринимателя, «покупающего» начальные ресурсы фирмы по их низкой рыночной стоимости и превращающего их в статью прибыли в проектах, которые другие фирмы не сочли привлекательными.

Осуществление экономической активности человека возможно в двух формах: в качестве наемного работника, и в качестве предпринимателя и каждая из них имеет свои особенности. Нас же в рамках рассматриваемой проблемы интересует именно **предприниматель, как субъект предпринимательской активности**.

Предпринимательская способность субъекта предпринимательства не ограничивается энергией предпринимательской активности и обязательно дополняется образованием, опытом, знаниями, навыками и умениями предпринимателя. Однако без самоорганизации – умения совершать последовательные, логически связанные и целенаправленные

действия, на реализацию основной предпринимательской функции – новации – предприниматель состояться не может, т.е. функция субъекта предпринимательства напрямую связана с самоорганизацией [1].

Выступая в качестве особого вида экономической активности, предпринимательство на начальном этапе связано, только, лишь с идеей – результатом мыслительной деятельности. Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного фактора. Это связано с тем, что в результате предпринимательской деятельности **возникает особый актив бизнеса**, который требуется сохранить и приумножить.

Кроме того, внешние условия не налагают никаких ограничений на проявление предпринимательских способностей. Каждый имеет возможность действовать как предприниматель. Но не каждый склонен к этому, или склонен в разной степени.

Предпринимательские способности становятся самостоятельным фактором производства, создающим прибыль благодаря осуществлению предпринимателем «новых комбинаций», принятию на себя неопределенности как качественно иного вида риска [2]. Эти качества предпринимателя ведут к появлению новой формы организации производства – фирмы.

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.

Исходя из всего вышесказанного, можно дать следующее определение финансовой категории «неосязаемые активы». **Неосязаемые активы** – это ресурсы частного предприятия, возникающие в результате использования знаний, квалификации и способностей предпринимателя в процессе деятельности бизнеса и приносящие доход или убыток.

Предпринимательская деятельность, в контексте нашего исследования, связана с созданием нового блага и здесь ключевой характеристикой выступает **уникальность**. Именно данную уникальность и отражают неосязаемые активы – уникальные знания и компетенции, являющиеся и ресурсами и результатом предпринимательской (инновационной) деятельности. В свою очередь, этот потенциал является производным от **составляющих неосязаемого капитала**.

Следующим свойством, которым обладают неосязаемые активы, является **неадитивность**. Это значит, что определенными нами составляющие неосязаемого капитала представляют собой основу соответствующего потенциала бизнеса, но последний не тождественен им. Следовательно, только предприниматель может способствовать влиянию неосязаемых активов на финансовый результат деятельности бизнеса.

Сложность задачи оценки и учета обусловлена сложностью самого процесса деятельности бизнеса. Результат инновации состоит во внедрении того, чего нет у конкурентов, в создании весьма необычных активов, которые мы предлагаем называть неосязаемыми активами. Исходя из этого, можно дать еще одно определение неосязаемым активам. **Неосязаемые активы** – это уникальное знание, создаваемое в результате предпринимательской (инновационной) деятельности, контролируемое бизнесом и используемое им для получения экономических выгод. Для бизнеса это уникальное знание представляет весомую долю стоимости и ценности. И это знание необходимо учитывать и оценивать исходя из потребностей бизнеса, особенно в постиндустриальном обществе.

Неосязаемые активы – это реальный капитал, который имеется только у предпринимателя или у того, кому предприниматель передал право на эксклюзивное использование полученного им знания.

Неосязаемые активы существуют, они могут быть источником поглощения значительных инвестиций, и, вполне возможно, их эффект определяет значительную долю рыночной стоимости бизнеса, в части ее превышения над учетной (бухгалтерской) стоимостью.

Для удовлетворения потребностей в развитии предпринимательской деятельности используется набор неосязаемых ресурсов (организационные и информационные), которые могут **генерироваться самостоятельно**. При неэффективной организации предпринимательской деятельности неосязаемые активы могут оказаться незадействованными. Поэтому предпринимателю необходимо не только составлять отчет, в котором описывать существующие собственные неосязаемые ресурсы, но и стараться идентифицировать отсутствующие в настоящее время в фирме неосязаемые ресурсы, которые могут быть восполнены за счет **трансфера из вне** для развития предпринимательской деятельности.

Оценка финансового эффекта от неосязаемых активов может быть осуществлена через измерение способности бизнеса стабильно обеспечивать более высокие показатели доходности по сравнению с конкурентами, а сверхвысокая доходность объясняется присутствием скрытых неосязаемых активов. Тогда уровень доходность (размер невидимого капитала) будет представлять собой независимую переменную. Именно его (невидимый капитал) максимизирует успешно предприниматель.

Действия предпринимателя в отношении его неосязаемых активов могут оказать существенное влияние на уровень доходности бизнеса, то есть способность создавать долгосрочные конкурентные преимущества в динамичной внешней среде.

Кроме того, для оценки влияния применения неосязаемых активов на деятельность бизнеса может быть разработан **набор индикаторов**, которые будут позволять определять ожидаемые результаты всех мероприятий по использованию неосязаемых ресурсов. Набор этих индикаторов может помочь количественно измерить:

- эффект;
- процессы;
- набор ресурсов.

Каждому неосязаемому активу необходимо определить индикатор, иначе результат его применения будет неочевиден. Оценка же всех неосязаемых ресурсов суммирует насколько эффективно используются неосязаемые активы для удовлетворения запросов предпринимателя и бизнеса в целом. Однако в результате этого может возникнуть проблема,

так как практически невозможно с первого раза выявить все неосязаемые ресурсы, участвующие в предпринимательской деятельности.

Неосязаемые активы имеют особую ценность лишь в случае выполнения конкретного соглашения, поскольку выступают в качестве неразрывной части определенного бизнеса и являются его составным компонентом. Оценка финансового эффекта от неосязаемых активов может быть осуществлена через измерение способности бизнеса стабильно обеспечивать более высокие показатели доходности по сравнению с конкурентами, а сверхвысокая доходность объясняется присутствием скрытых неосязаемых активов. Действия предпринимателя в отношении его неосязаемых активов могут оказать существенное влияние на уровень доходности бизнеса, то есть способность создавать долгосрочные конкурентные преимущества в динамичной внешней среде.

Предприниматель, четко представляющий фактическое состояние и потенциал неосязаемых активов, может правильно определить стратегию развития бизнеса. Одновременно ему необходимо оценить риски, связанные с использованием неосязаемых активов.

Предприниматель должен оценить насколько использование неосязаемых активов совместимо с текущим и будущим производством в организационном и кадровом планах. Неосязаемые активы имеют особую ценность лишь в случае выполнения конкретного соглашения, поскольку выступают в качестве неразрывной части определенного бизнеса и являются его составным компонентом.

Следовательно, только частный бизнес в большей степени заинтересован в наращивании портфеля неосязаемых активов и они, в свою очередь, оказывают наибольшее влияние на деятельность частного предприятия. Альтернативное использование неосязаемых активов невозможно, так как оно приводит к потерям и к существенному снижению уровня доходности фирмы.

ЛИТЕРАТУРА:

Друкер Питер. Задачи менеджмента в XXI веке. М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. С. 181 – 182.

Конкуренция и предпринимательство / Пер. с англ. под ред. проф. А.Н. Романова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – с.41-43.

Солодовников С.Ю., д.э.н., профессор, **Мищенко Е.С.**
Белорусский национальный технический университет
s.solodovnikow@yandex.ru

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ НЕЛЕТАЛЬНОГО РАЗРУШЕНИЯ В РИЗОМОРФНЫХ СРЕДАХ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

В настоящее время общественно-функциональные технологии, направленные на нелетальное разрушение социальных субъектов, из сферы военно-политического противостояния естественным образом пришли в сферу политико-экономической конкуренции. В литературе все чаще и чаще стали встречаться новые понятия «информационное оружие» и «информационная война», которые, в сущности, означают революцию не только в военном искусстве, но и в сфере компьютерно - информационных технологий. Часто за этим скрываются принципиально новые формы противоборства, в которых победа, «подавление противника» будет достигаться не с помощью классического (даже ядерного) оружия и традиционных способов ведения войны, а путем массированного использования информационного оружия. Многие аналитики технологических развитых стран считают этот вид оружия «решающим фактором владения современным миром». Национальные информационные ресурсы сегодня составляют все большую долю национального богатства в развитых странах. «Информационное оружие», сейчас называют «Троянским конем XXI века».[1]

В отличие от технико-ориентированного информационного оружия, информационное оружие как общественно-функциональная инновация представляет собой такой вид информационного оружия, который подвергает воздействию определенные группы социальных субъектов с целью навязывания им нужного манипулятора социально-экономического поведения.

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, а значит победа в информационной войне является «алгоритмически неразрешимой проблемой».[2]

Самая главная задача применения информационного оружия состоит в том, чтобы заставить противника направить имеющиеся у него средства, в том числе технические, против самого себя. Информационное оружие второго типа направлено против социальных субъектов и включает в себя «не силовые» методы борьбы такие, например, как сборку, так и разборку социального субъекта.

Для сборки и разборки социального (квази-социального) субъекта сегодня используется информационное оружие, под которым понимается средство ведения современной нелетальной войны. Оно обеспечивает идентификацию и поражение противника с помощью информационных концентраторов различных конструкций (традиционное СМИ, сетевые

гипертекстовые концентраторы и т.п.). Позволяет оказать влияние на социальный субъект, приводящее к блокированию его социальных действий (социальной активности). Позволяет эффективно перераспределять (переделить) материальные ресурсы (изменить отношения собственности) без нанесения повреждений самой собственности.

Важнейшим компонентом современного информационного оружия выступает направленный (сетевой) дискурс – специальная процедура детального анализа и оценки социальных действий социального или квази-социального субъекта, осуществляемая с помощью информационных концентраторов. Является самой серьезной угрозой для социально-паразитических структур. Особенно эффективна при комбинированном применении средств пятого и шестого технологических укладов. Например, традиционных СМИ и гипертекстовых сетевых информационных концентраторов. Кроме того, процедура направленного дискурса обладает креативными возможностями по созданию как гиперманипуляторов (генераторы слухов, легенд и тому подобное), так и антиманипуляторов.

Разборка социального (квази-социального) субъекта – информационное воздействие, приводящее к разрушению имиджа (социальная смерть, реорганизация, расформирование и т.п.). В свою очередь Сборка социального (квази-социального) субъекта – это информационное воздействие, обеспечивающее защиту имиджа (социальный «бронежилет»), восстановление имиджа, формирование нового имиджа (доверия, влияния).

Результатом разборки субъекта является его социальная смерть – тотальное негативное гражданское согласие в отношении социального субъекта; разрушение доверия к социальному субъекту, в следствие чего он лишается влияния даже на процессы собственной жизнедеятельности, утрачивает позиции доминирования. Важным компонентом выстраивания названных технологических (общественно-функциональных) процессов является адекватная оценка вреда (угроз). Используемая сегодня рядом российских социальных технологов и маркетологов 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 являясь по сути квазиметрической шкалой, позволяет получить «гладкие» оценочные функции и, соответственно, применять в социальных измерениях весь арсенал хорошо разработанных методов оптимального управления теории игр и т.п.

Начало информационной войны определить трудно, и это дает определенные преимущества агрессору. Но превосходство, полученное агрессором на начальном этапе, может и не привести к окончательной победе. Это происходит в случае, если жертва нападения успеет осознать, что против нее ведется информационная война. В случае быстрого и массового перепрограммирования хозяйствующего субъекта наиболее результативными являются приемы, имеющие эмоциональную окраску. То есть для более эффективного достижения результата, упор в первую очередь должен делаться на деятели искусства, культуры, религиозных служителей.

Сегодня СМИ являются классическим информационного оружия: финансируется правящей верхушкой, применяется для управления хозяйствующими субъектами в собственных интересах и навязывание 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.[4]

В случае успешного противодействия агрессивным действиям с целью разборки социального субъекта происходит субъект-объектный переход (превращение) – ситуация, в которой заказчик или организатор (агрессор), применяющий информационное оружие, сам подвергается его ответному воздействию со стороны своей жертвы. Жертва, использующая свое превосходство в оперативном искусстве применения информационного оружия, часто получает серьезное преимущество, вплоть до быстрой социальной смерти нападавшего.

ЛИТЕРАТУРА:

Обозреватель 15.05.1998 /Информационная война - основная форма борьбы ближайшего будущего? Б.Онорский. [Электронный ресурс].-Режим доступа: <<http://www.agentura.ru/text/press/opponent/info1.txt>>.-Дата доступа: 11.09.2012

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: 11.09.2012

Г. Смолян, В. Цыгичко, Д. Черешкин. Новости информационной войны //Защита информации. «Конфидент». № 6, 1996 г.

Ноополитика - шаг на пути к созданию американской информационной стратегии. Гриняев С.Н.[Электронный ресурс].-Режим доступа: <<http://www.agentura.ru/equipment/psih/info/noo/>>.- Дата доступа: 11.09.2012

Сорвилов Б. В., д.э.н., профессор
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины,
г. Гомель, Республика Беларусь
sorvirov@yandex.ru

КУЛЬТУРНЫЙ КАПИТАЛ КАК «НЕОПОЗНАННЫЙ» ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА

В современных условиях ускорения темпов научно-технического прогресса, интеллектуализации предпринимательской деятельности (бизнеса) в целом, главным источником производительности труда и процветания организаций являются не только интеллектуальные ресурсы общества (или совокупный интеллектуальный ресурс общества), прежде всего ресурсы знаний, но и порожденные ими культурные, нравственные ресурсы, персонифицированные в личности работников и конвертируемые ими в высокие результаты прежде всего трудовой деятельности (материальные и нематериальные выгоды). Именно по признаку образованности, культурности и квалификации персонала, его общей культуры и знаний, мотивации и направленности следует отличать сильную организацию, инновационно активную от слабой. Основными ресурсами становятся интеллектуальные, нравственные и финансовые ресурсы, в которых доминантными являются ресурсы капитала интеллектуального и культурного.

Однако если интеллектуальные и финансовые ресурсы уже давно стали неотъемлемым атрибутом в лексиконе руководителей, менеджеров всех уровней и специальностей, то класс ресурсов культурного капитала не нашёл должного отражения не только в лексиконе субъектов хозяйствования, но и в экономической теории (как категории). А он должен получить такое же признание, как и класс традиционных экономических ресурсов. Если этого не произойдет, многие компании останутся в заблуждении, что ресурсы культурного капитала являются какими-то второразрядными. Естественно, что из-за неодинакового отношения к этим ресурсам убедить инвестировать в них сложно, сложно также выработать по отношению к ним согласованные стратегии. Ресурсы культурного капитала получают только сиюминутное внимание со стороны руководства и спорадические оценки эффективности (поскольку до сих пор не существует «логичной» базы для определения их участия в ценностных результатах для акционеров).

Культурный капитал (в своих материальных и нематериальных активах), как и любой другой (в зависимости от области, в которой он функционирует), может создавать поток товаров и услуг, имеющих как культурную, так и экономическую ценность. Он является основанием, фундаментом, на котором «гнездятся» выстраивающиеся адекватные ему экономические, политические и социальные институты. Именно от культурного капитала зависит экономический рост и экономическое развитие страны, благосостояние её народа и его политическая независимость и свобода. Без национальной культуры не бывает никакого национального государства.

Каковы же формы гуманистического капитала как императивного ресурса, обеспечивающего духовную – богатую и морально – ценностную жизнь, без которой невозможно прогрессивное развитие человеческого общества?

Исторически и логически первой (базисной) формой гуманистического капитала является та, которая возникла не в результате сотворчества людей, а задана извне как закон на все времена, как всеобщий обязательный нравственный императив, закон, которому все люди, независимо от их происхождения, социального положения и т. д., должны подчиняться.

Когда речь заходит об устройстве общественном, то это должно быть прежде всего нравственное устройство. В основании морали должен лежать абсолютный фундамент, мораль не может быть относительной, поэтому ее основанием не может быть ни личный интерес, ни общественный. Общественный интерес, экономические интересы – все эти идеи преходящие. А мораль, нравственность, культура – это то, что относится к другому миру; это другой ряд; ряд, уходящий в вечность.

Культурная свобода является важной составляющей человеческого развития, потому что для полноценной жизни индивиду абсолютно необходимо определить свою идентичность – то есть ответить на вопрос: «кто ты?» – и не потерять при этом уважения со стороны других, равно как не лишиться себя возможностей выбора в каких-то других отношениях. Люди нуждаются в свободе, чтобы открыто исповедовать свою религию, говорить на родном языке, гордиться своим этническим или религиозным наследием без боязни оказаться осмеянными и наказанными или лишенными возможностей, доступных другим. Людям нужна такая свобода участия в жизни общества, ради которой им не приходилось бы разрывать связывающие их нити культуры. Эта идея проста, но она отнюдь не укоренилась в умах людей.

Предпосылкой построения гуманного и справедливого общества является признание важности человеческих свобод вообще и культурной свободы в частности. Для этого необходимо обеспечивать и последовательно расширять возможности для людей самостоятельно определять свой образ жизни и рассматривать его альтернативные варианты. Значительную роль в процессе такого, выбора могли бы сыграть соображения культурного характера.

Человеческое развитие – это процесс расширения возможностей выбора людьми, кем быть и что делать, сообразно их жизненным ценностям.

Следует особо подчеркнуть, что не существует более значимого аргумента функции человеческого развития, для которой трудно найти критерий и просто дать определение, каким является культурная свобода: она имеет первостепенное значение для способности людей жить сообразно их предпочтениям. Прогресс культурной свободы должен быть центральным элементом развития человека, а для этого необходимо выйти за рамки социальных, политически и экономических аспектов развития, поскольку они не гарантируют такой свободы.

Культурная свобода – это возможность людей выбирать свою идентичность и вести предпочитаемый ими образ жизни, без ущемления в возможностях выбора в отношении других важных аспектов жизни (таких, как получения образования, медицинского обслуживания, работы). На практике существуют две формы культурной исключенности. Первая – исключённость по образу жизни, при которой отвергается сама возможность признания образа жизни, который группа хотела бы вести, исключаются условия для реализации права на такой образ жизни, и выдвигается требование, чтобы индивиды жили точно так же, как и все остальные члены общества. Примеры этого – притеснения на религиозной почве или настойчивые требования, чтобы иммигранты отказались от обычаев и нравов своей культуры, а также от родного языка. Вторая – исключённость из участия в общественной жизни, когда люди подвергаются дискриминации или ущемлению социальных, политических и экономических возможностей из-за своей культурной самобытности.

Для того чтобы правильно понять роль культурной свободы и культурное изменение человеческого развития, нам следует обратить внимание на сложившиеся культурные механизмы в нашей жизни и взаимосвязь культурных и иных сторон жизни людей, имея в виду то обстоятельство, согласно которому культура и только культура является консолидирующим и цементирующим» материалом любого общества.

Методологическое значение обозначенных выше категориальных функций культуры заключается в том, что они, во-первых, отражают всеобщее и сущностное в явлениях культуры и служат отправной точкой движения научной мысли от абстрактного к конкретному. Во-вторых, они служат надежным инструментом при анализе эмпирического материала. В-третьих, указывают на важнейшие направления развития культуры, которая не имеет четко выраженных и эмпирически фиксируемых границ.

Эти функции культуры выводят нас на обобщение определенных ее свойств, которые являются конституирующим понятием «культурный капитал» (это и источник потока доходов, удовольствий и наслаждения, и накапливаемый и ограниченный общечеловеческий ресурс, и ресурс, обладающий ликвидностью, способностью превращаться в денежную форму).

Применение концепции культурного капитала в экономическом анализе позволяет пролить свет на традиционно туманную взаимосвязь экономической и культурной ценностей, и, следовательно, круг проблем, связанных с ценообразованием на культурные блага. Для материальных культурных активов часть экономической ценности напрямую связана с оценкой их культурной ценности. В отношении нематериальных культурных активов ситуация сложнее – при оценке через рыночный механизм их собственная экономическая ценность оказалась бы близкой к нулю из-за невозможности их продать. Однако те блага, которые производятся с помощью нематериальных культурных активов, имеют и культурную, и экономическую ценность. Хотя между культурной и экономической ценностью нет прямой функциональной связи, они достаточно коррелированы, то есть иерархии культурных благ, построенные по экономической и по культурной ценности, будут похожи, но не идентичны.

Не менее полезным может оказаться рассмотрение культурного капитала с позиции макроэкономики: посредством выявления степени его воздействия на выпуск продукции и на качество экономического роста. При осуществляющемся переходе развитых стран к постиндустриальной модели развития (а слаборазвитых – к индустриальной модели) ожидания по поводу возрастания роли и значения культурного капитала в экономической жизни общества находят своё подтверждение. Включение в производственную функцию культурного капитала позволит более точно оценить его влияние на масштабы общественного производства и качество экономического роста. Используя культурный капитал в качестве фактора экономического роста (в структуре факторов предложения), мы сможем расширить свое понимание устойчивости экономического роста и по возможности идентифицировать так называемый остаток Лукаса («неопознанные» факторы экономического роста, существенно влияющие на прирост выпускаемой продукции. Если культурный капитал нации через поведение людей влияет на процессы, происходящие в экономике, прежде всего на её стабильность и устойчивость роста, то его «истощения вызовет такие же разрушительные последствия, как исчерпание природных ресурсов и разрушение экосистем.

Таким образом, культурный капитал является не только консолидирующим и «цементирующим» материалом человеческого общества, но и, главным образом, его своеобразной кариатидой, опорой, нравственным основанием, разрушение которого неизбежно приводит к гибели государств, о чём свидетельствуют исторические факты – распад Римской, Османской и Австро-Венгерской империй, «достигших» предельных, критических значений примитивной субкультуры властвующей касты.

Старостина А.А., д.э.н., профессор, **Кравченко В.А.**, к.э.н., доцент,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина
allstar@univ.kiev.ua, v_kravchenko@univ.kiev.ua

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК: ОТ КОНСТРУИРОВАНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ПОНЯТИЯ ДО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ПРАКТИКЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Использование адекватного категорийно-понятийного аппарата выступает важнейшим условием применения экономической теории для осмысления происходящего. Логично выстроенная система категорий и понятий не только служит, как демонстрируют труды лауреатов Нобелевской премии по экономике, основой формирования четких и структурированных научных концепций, но и позволяет с успехом использовать их на практике для выработки эффективной экономической политики. Подтверждением этого служат, к примеру, работы П. Кругмана, разработавшего новую теорию международной торговли и Д. Канемана, - одного из основоположников поведенческой экономики.

К сожалению, в начале 21-го века экономическая наука не смогла предложить столь же плодотворных концепций, необходимых для решения сложных проблем развития как национальных экономик, так и мировой экономики в целом. Особенно наглядно это проявилось в неспособности абсолютного большинства экономистов спрогнозировать наступление мирового финансово-экономического кризиса.

Одной из причин такой ситуации послужила абсолютизация эконометрических подходов для объяснения сложнейших социально-экономических процессов. По выражению П. Кругмана «экономическая наука сбилась из дороги из-за того, что экономисты ошибочно приняли прекрасную, замечательную на вид, математику, за истину» [1]. Дополнительными факторами, объясняющими слабость позиций западной, прежде всего американской, экономической науки выступают, по мнению американского профессора Г. Райана, узкая специализация тематики исследований экономистов, сложность краткосрочного прогнозирования поведения финансовых рынков, в результате чего возрастает возможность ошибок и, как следствие, боязнь ученых заработать негативную репутацию среди своих коллег, оторванность широкого круга экономистов от анализа текущих тенденций развития экономики [2].

Украинская экономическая наука также, к сожалению, не избежала влияния вышеуказанных причин, к которым добавились специфические обстоятельства, связанные с кризисом ортодоксального марксизма, некритическим заимствованием концепций ультралиберального рыночного либерализма, незаинтересованностью власти в разработке научных концепций, описывающих реальные закономерности этапа постсоциалистического накопления капитала, а также необходимостью становления и развития прикладных экономических дисциплин, призванных обслуживать практические потребности бизнеса. Одним из проявлений кризисного положения современной экономической науки является то, что методологические проблемы определения экономических категорий и понятий оказались задвинутыми на задний план, в результате чего одни и те же экономические явления определяются с помощью множества категорий и понятий. Это отнесется, например, к определениям маркетинга, глобализации, риска.

Категории риска вообще, и предпринимательского риска, как раз и принадлежат к числу тех, относительно которых в экономической науке отсутствует единство взглядов. Например, Международная федерация ассоциаций специалистов по риск-менеджменту и страхованию приводит 14 определений риска и 9 определений риск-менеджмента. По мнению Д. Хаббарда, одного из известных ученых в сфере риск-менеджмента, не редки ситуации, когда даже специалисты в одной той же области управления рисками по-разному трактуют содержание риска, что приводит к ошибкам в отношениях между ними [3].

Для выхода из данной ситуации авторами предпринята попытка использовать для определения понятия «предпринимательский риск» 7-ми этапный механизм конструирования экономических категорий и понятий.

На первом этапе составляется как можно более обширный перечень имеющихся в отечественной и мировой экономической литературе определений понятия «риск», «экономический риск» и «предпринимательский риск». Таковых на данный момент выявлено больше 40 в трудах отечественных и зарубежных ученых. Во время второго этапа происходит разбиение формулировки анализируемого понятия на три составных компонента, - сути явления, его содержания и результата. Первый компонент описывает наиболее существенную сторону анализируемого явления. С помощью второго ученый должен указать на то, каким именно образом происходит развертывание сущности явления в рамках конкретного, четко определенного содержания. Наконец, используя третий, последний компонент, мы должны указать к какому именно результату в экономической системе приводит реализация данного явления (табл.1).

Таблица 1. Структура понятия «риск» в подходах различных авторов и официальных документах

№	Автор, год, вид научного труда/ понятие	Суть явления	Содержание явления	Результат явления
1	Хохлов Н.В. (1999), учебное пособие [4] / Риск – это	событие или группа родственных случайных событий,	наносащих ущерб объекту, обладающему данным риском	-----
2.	Федерация европейских ассоциация риск-менеджмента (FERMA), (2003) [5] / Риск – это	комбинация	вероятности события и его последствий	-----

Во время *третьего этапа* конструирования понятия «предпринимательский риск» проводится анализ имеющихся точек зрения, приведенных в табл. 1. и их обобщения исходя из того, насколько полно они отражают необходимые три компонента понятия «риск». В ходе *четвертого этапа* происходит классификация существующих подходов к определению понятия «риск», для чего ученый, во-первых, обнаруживает общие черты в представленных в таблице определениях, и, во-вторых, выясняет отличия в них. Это дает возможность обнаружить, в чем заключается специфичность точек зрения (табл.2).

Таблица 2. Классификация имеющихся подходов к определению понятия «риск»

№	Автор	Суть явления					Наличие содержания	Наличие результата
		событие	отклонение от цели	возможность	деятельность	комбинация вероятности и последствий		
1	Хохлов (1999)	+					+	-
2	FERMA (2003)					+	+	-

В рамках пятого этапа следует с критических позиций оценить подходы к анализируемому понятию. Результаты оценивания, изложенные в табличной форме, позволяют выявить самые высокорейтинговые определения, набравшие наибольшее количество баллов, и служащие своеобразными образцами для разработки авторского определения.

Во время шестого этапа автору необходимо предоставить собственное определение понятия, которое он рассматривает. С нашей точки зрения, риск это состояние субъекта (**суть**), заключающееся в возможности недостижения запланированных им целей в результате влияния тех или иных вероятных событий (**содержание**), что приводит к постоянному воспроизводству неопределенности в его существовании (**результат**). Соответственно, предпринимательский риск - это неотъемлемая черта и состояние предпринимательской деятельности (**суть**), заключающееся в существовании возможности недостижения запланированных целей в результате влияния на деятельность предприятия тех или иных вероятных событий (**содержание**), что приводит к постоянному воспроизводству стихийности рыночных отношений (**результат**).

В рамках выполнения седьмого этапа алгоритма определения понятия «предпринимательский риск» мы выясняем, каким именно образом сконструированное нами понятие может быть использовано на практике. Мы предлагаем практически пригодную формулу предпринимательского риска, - риск невыполнения конкретного задания конкретного подразделения предприятия в результате того или иного возможного события. Например: риск невыполнения месячного плана производства товара А в результате возможной поломки оборудования Б (операционный риск), или же, риск роста величины процентов по банковскому займу в результате возможного превышения темпов инфляции выше запланированного уровня (финансовый риск). Данная формула предпринимательского риска, как показал опыт ее использования в ходе изучения авторами состояния дел в сфере риск-менеджмента на предприятиях г. Киева в 2006 – 2012 гг., не вызывает особенных трудностей в своем понимании руководителями и специалистами предприятий, и они в состоянии применять ее в своей практической деятельности [6].

ЛИТЕРАТУРА:

1. Paul Krugman. How Did Economists Get It So Wrong? The New York Times 6 September 2009 – Режим доступа: <http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html> – Заголовок с экрана
2. Raghuram Rajan. Why Did Economists Not Spot the Crisis? Chicago Booth Blog: Fault Lines by Raghuram Rajan February 05, 2011 – Режим доступа: <http://blogs.chicagobooth.edu/n/blogs/blog.aspx?nav=main&webtag=faultlines&entry=30> – Заголовок с экрана
3. Douglas W. Hubbard. The failure of risk management: why it's broken and how to fix it John Wiley & Sons, Inc., Hoboken, New Jersey. 2008 – p.79 – Режим доступа: <http://www.scribd.com/doc/26445256/The-Failure-of-Risk-Management-Why-It-s-Broken-and-How-to-Fix-It> – Заголовок с экрана
4. Хохлов Н. В. Управление риском [учебное пособие] / Николай Валерьевич Хохлов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 239 с. – С. 11
5. Publications Risk Management Standard – Режим доступа: <http://www.airmic.com/publications.asp> – Заголовок с экрана
6. Детальнее см. Старостина А., Кравченко В. Предпринимательские риски на различных этапах экономического цикла: закономерности и особенности // Проблемы современной экономической теории. Уфа, 2012, С. 38 -43. – Режим доступа: <http://efbgu.ru/stud/files/conference/ii-mezhdunarodnoj-nauchno-prakticheskoy-konferencii-posvjawennoj-65-letiju-kafedry-obwey-jekonomicheskoy-teorii-jekonomicheskogo-fakulteta.pdf> – Заголовок с экрана

Бартош Стаховяк, кандидат экономических наук,
Варшавский университет, Польша

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ ДЛЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Современная экономическая мысль, несмотря на многовековое развитие, все еще далека от совершенства. Результатом этого несовершенства стало некорректное толкование множества «новых концепций», ставших эффектом синтеза процессов дезинтеграции старой экономической теории и интеграции новой теоретической мысли в экономике с ускоренным развитием цивилизации, происходящим в современном мире. Способ ведения хозяйственной деятельности, основанный на старых концепциях трактовал технику, технологии, коммуникации, распределение и дистрибуцию вместе с институциональным и культурным окружением как механистическую модель, ориентированную только на максимизацию полезности¹. Появление термина «новой экономики» положило начало новым способам толкования хозяйственных процессов, а именно, в тесной связи экономического развития с понятием информационного общества, а также, в новом определении конечной цели хозяйственной деятельности: то есть, повышение производительности и качества функционирования действующих производственных процессов и информационных технологий².

Хозяйственная практика показывает, что кроме всех прочих преимуществ, в основном связанных с качеством используемых в производстве активов и технологий, субъекты хозяйствования в настоящее время формируют

свои конкурентные преимущества также и за счет выбора правильного географического места расположения своих предприятий. Это означает необходимость учета субъектами хозяйствования географического фактора при выборе места расположения фирмы с учетом ее ориентации на определенный рынок, страну, город, либо городской район. Необходимо понимать, что конкурентные способности фирмы не зависят только от способностей ее собственника, определенных черт его предпринимательской деятельности, нанятых работников, либо используемой техники и технологии. Указанные свойства фирмы зависят также от социально-экономической системы (государства, региона, территории), и всей гаммы активов и ресурсов, которым эта территория обладает. Очень важно, чтобы такая система имела способность к развитию и репродукции региональных и государственных ресурсов, то есть тех, которые используются данным хозяйственным субъектом – либо производителем³. И все же необходимо заметить, что роль факторов производства изменчива, она связана с развитием техники и технологии в рамках научно-технического прогресса. Но, до тех пор, пока удастся установить простые связи между ресурсами или группой ресурсов и развитием локализованной в регионе производственной деятельности, такую связь можно трактовать как конкурентное преимущество данного ресурса. Однако, анализируя использование принципов пространственной экономики в конкретном государстве необходимо также учитывать исторические характеристики такого развития, так как последние имеют непосредственное влияние на современное положение дел в рамках хозяйственного развития. Именно история развития регионов является результатом современного положения вещей связанных с, например, загрязнением окружающей среды и нарушениями экологического равновесия. Все эти перемены должны быть не только показаны и обозначены, но и описаны, измерены, проанализированы и интерпретированы с различных точек зрения, различными научными отраслями и различными политическими течениями⁴.

Пространственные различия в хозяйственном развитии регионов следует оценивать как один из основных характерных элементов системы перемен, происходящих в условиях рыночной экономики. Различные регионы имеют свои, отличные от других, социальные и хозяйственные черты, которые являются сейчас или были когда-то, либо катализатором их развития, либо – тормозили такое развитие. Большое значение для развития регионов имеет также влияние мировой экономики, а именно - географическое месторасположение территорий относительно развитых в экономическом отношении стран. Приграничное расположение краев и территорий имеет в этом случае важнейшее значение и создает дополнительные возможности и шансы для ускоренного социально-экономического развития. Ну и, кроме прочего, все возрастающее значение приобретают крупные города и городские агломерации, создающие благоприятные условия для экономического развития окружающих их территорий.

Таким образом формируется новое направление в экономической науке, которое в «новой экономике» получило наименование «пространственной экономики», а наработки этого направления широко используются для разработки и описания способов повышения конкурентоспособности фирм и регионов. Выражается эта деятельность в основном в улучшении либо собственной позиции, либо в соперничестве между регионами за доступ к иностранным инвестициям и создании более конкурентных преимуществ для их последующего размещения на собственной территории. Если же условия размещения инвестиционных ресурсов примерно одинаковы, то потенциальные инвесторы переходят к анализу качественных преимуществ и факторов. В этом случае при выборе региона потенциальным инвестором принимаются во внимание как качество управления территорией (с точки зрения инвестора), так и выгоды месторасположения. После того, как местные органы власти реализовали инвестиционный план и внедрили на собственной территории прямые инвестиции, конкурентные позиции данного региона, естественным образом, повышаются и растут его преимущества в отношении приобретения новых инвестиций по сравнению с остальными регионами⁵. Все это позволяет повысить эффективность хозяйственной деятельности, а также сократить отставание от экономически развитых государств. Кроме этого, повышается конкурентоспособность региона на отечественном и мировом рынках⁶.

Для реализации задач стоящих перед регионами, пространственная экономика использует методологию планирования и развития: коммуникационных сетей (дорожные сети автомобильного, железнодорожного, воздушного сообщения) на собственной территории и территории прилегающих регионов, энергетических сетей (промышленные сети высокого и низкого напряжения), газоподводящих сетей, водоканальных сетей, а также телекоммуникационных сетей. Развитие сетей в свою очередь требует появления специализированных узловых объектов таких сетей, как-то: электростанции, железнодорожные вокзалы, аэровокзалов, автодорожных развязок, сервисных центров и прочее.

Пространственный расклад хозяйственной деятельности в современном мире не однозначен и очень неоднороден. Одним из способов нивелирования такой разнородности является интеграционная деятельность, хорошим примером которой может служить Европейский союз и его структурные программы по развитию различных регионов. В этом случае формирование Таможенного союза и Евразийского Экономического пространства послужит активным стимулом для ликвидации разнородности в развитии регионов на территории объединяющихся государств.

1. Por. M.Bochenek, Przedmiot i charakter ekonomii, [w:] Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej – teorie nieoliberalne wobec ekonomicznej roli państwa a polityka społeczno-ekonomiczna, Praca zbiorowa pod redakcją Urszuli Zagóry-Jonszty, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im.K.Adamieckiego, Katowice 2004, s.183-197.

2. Por.G.W.Kołodko, «Nowa gospodarka» i stare problemy. Perspektywy szybkiego wzrostu w krajach postsocjalistycznej transformacji, [w:] «Nowa gospodarka» i jej implikacje dla długookresowego wzrostu w krajach postsocjalistycznych, red. G.W.Kołodko, Key Text, Warszawa 2001,s.9-11.

3. Por. T.Markowski, Zarządzanie rozwojem miast, PWN, Warszawa 1999, s.102.

4. Por. G. Węclawowicz G., Przestrzeń i społeczeństwo współczesnej Polski, PWN, Warszawa 2002, s. 16-17.

5. Por. A.Wieloński, Geografia przemysłu, WUW, Warszawa 2005, s.50.
6. Por. M.Noga, M.K.Stawicka, Co decyduje...op.cit., s.101.

BIBLIOGRAFIA

- 1.Bochenek M., Przedmiot i charakter ekonomii, [w:] Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej – teorie nieliberalne wobec ekonomicznej roli państwa a polityka społeczno-ekonomiczna, Praca zbiorowa pod redakcją U.Zagóry-Jonszty, Akademia Ekonomiczna im.K.Adameckiego, Katowice 2004.
- 2.Balcerzak A.P., Państwo w realiach «nowej gospodarki». Podstawy efektywnej polityki gospodarczej w XXI wieku, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2009.
- 3.Kołodko G.W., «Nowa gospodarka» i stare problemy. Perspektywy szybkiego wzrostu w krajach postsocjalistycznej transformacji, [w:] «Nowa gospodarka» i jej implikacje dla długookresowego wzrostu w krajach postsocjalistycznych, red. G.W.Kołodko, Key Text, Warszawa 2001.
- 4.Markowski T., Zarządzanie rozwojem miast, PWN, Warszawa 1999.
- 5.Noga M., Stawicka M., Co decyduje o konkurencyjności polskiej gospodarki, CeDeWu, Warszawa 2009.
6. Węclawowicz G., Przestrzeń i społeczeństwo współczesnej Polski, PWN, Warszawa 2002.
- 7.Wieloński A., Geografia przemysłu, WUW, Warszawa 2005.
- 8.Wojtyła A., Czy tradycyjna ekonomia pozwala zrozumieć tzw. nowa gospodarke?, (w:) Czy ekonomia nadaża z wyjaśnianiem rzeczywistości?, pod redakcją A.Wojtyły, PTE, Bellona, Warszawa 2001.
- 9.Thurow L.C., Przyszłość kapitalizmu. Jak dzisiejsze siły ekonomiczne kształtują świat jutra, Wydawnictwo Dolnośląskie, Wrocław 1999.
- 10.Zielińska-Głębocka A., Lokalizacja przemysłu a konkurencyjność polskich regionów (w kontekście integracji europejskiej), Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2008

Филиппова Т.В., Пипко Е.В.,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
evpipko@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ ОБРАЩЕНИЯ С ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ РИСКАМИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ

Техника представляет собой одну из важнейших составляющих современного мира. Без нее многие достижения человечества просто невозможно себе представить. Главная особенность современной техники заключается в том, что она стала неотъемлемой частью многих аспектов нашей повседневной жизни.

К концу XX в. осознаются технологические риски многих продуктов научно-технического прогресса, как, например, атомных электростанций, химических заводов, генно-инженерных исследований и разработок.

В конце 60-х годов XX в. возникла и стала активно развиваться оппозиция новым технологиям. В результате появился новый рынок для прикладной науки - экспертизы риска и общественной позиции по отношению к технологическим рискам. Потребность в этой независимой от государства экспертизе исходила от компаний и институтов, связанных с разработкой и внедрением новых технологий, которые стали предметом общественной критики.

Проблема технологических рисков в последние десятилетия стала предметом обсуждения не только технических специалистов, но и социально-гуманитарных наук. Это связано с тем, что она вышла за пределы узконаучных интересов, но попала в центр внимания самой широкой общественности. Риск понимается по-разному не только в различных областях, но и в рамках одной области техники.

Первоначально в исследовании технологических рисков основной упор делался на различении субъективных (те риски, которые воспринимались как таковые отдельными индивидами) и объективных рисков (рассчитаны точно научно с точки зрения формальных принципов). Это различие оказало известное влияние на обсуждение формулы риска. Целью исследования было разработать универсальный измеритель риска, чтобы сделать сравнимыми различные типы рисков и провести их классификацию по вероятности их появления и степени приносимого ими ущерба.

Для оценки истинного объема причиненного вреда подразумевается целый ряд нормативных предпосылок (объема причиненного вреда). Подсчет или связывание воедино самых разнообразных размеров причиненного вреда, если возникает необходимость учитывать все или многие из них, выводят принятие решений в области техногенных рисков на совершенно новый уровень сложности.

При расчете технологических рисков часто не учитывается, какое отрицательное воздействие сегодняшние рискованные инженерные действия или научные эксперименты могут оказать на последующие поколения людей. Это накладывает свой отпечаток на оценку рисков, численное выражение ее результатов и выбор сравниваемых величин.

На современном этапе исследования проблематики технологических рисков основной упор делается на развитие содержательных эмпирических и экспериментальных методов анализа рисков в конкретных научно-технических

областях. Примером может служить проект Федерального института оценки риска Германии «Коммуникация по поводу риска и потенциал опасности с точки зрения различных заинтересованных кругов», заключительный доклад которого опубликован в конце 2010 г.

Сегодня проблематика технологических рисков стала одной из самых важных проблем не только многих научных и технических дисциплин, но и современного общества в целом. Причем речь идет даже о необходимости особой комплексной науки о рисках. При оценке технологических рисков большое значение имеет достоверность поступающей информации. С одной стороны, недостоверность информация или недостаточная прозрачность информации может привести к недооценке рисков, а с другой, к необоснованной панике, основанной на иллюзии достоверности полученной информации. «Если мы хотим иметь зрелых граждан в условиях технологической демократии, то нужно им создать условия для спокойного и информированного обращения с рисками. Мы пока далеки от этого. Первая проблема при этом заключается в том, что большинство людей просто не понимают статистическую информацию. Вторая проблема ... - люди не понимают своих страхов» [Гигеренцер 2007, 42].

Поскольку осознание риска становится всеобщим достоянием, то в обществе наиболее релевантной становится тема безопасности, а само понятие риска становится дополнительным к понятию безопасности, т.е., по сути дела, мягкой формой небезопасности. Там же, где господствует неуверенность, ненадежность, небезопасность, исчисление риска должно в значительной степени производиться на основе стремления к обеспечению безопасности.

В сфере научного анализа технологических рисков все большее внимание обращается на проблему «незнания». Дело в том, что оценка позитивных и негативных следствий той или иной технологии, например, на окружающую среду, часто затрудняется недостатком или вообще отсутствием необходимых для принятия решений знаний. Наиболее показательной в данном случае является нанотехнология, где установки, предназначенные для проведения научных экспериментов, одновременно становятся оборудованием для нанофабрикации. Ученые еще сами до конца не выяснили природу изучаемых ими явлений на наноуровне, а нанопродукты заполняют все больше и больше современный рынок. В настоящее время особое внимание уделяется публичному обсуждению рисков производства и внедрения синтетических наночастиц (см., например: [Пашен, Коенен... 2004; Шмид, Бруне... 2006; Нанотехнология 2008; Грунвальд, Хоке 2010; Грунвальд 2011]).

В рамках Евросоюза создана специальная комиссия по выработке стратегии в области нанотехнологии, которая особо подчеркивает в своих публикациях потенциальный риск для здоровья, безопасности и окружающей среды в связи с повсеместным использованием наноматериалов и обязывает исследователей, разработчиков, производителей и распространителей этих материалов особое внимание обратить по возможности на раннее выявление этих нанотехнологических рисков [Сообщения комиссии 2008, 22; Коммуникация с комиссией 2008, 3-4].

Для оценки рисков по отношению к нанотехнологии требуется информация о потенциальных дефектах и вредных следствиях использования наноматериалов и созданных на их основе продуктов. Чтобы помочь обеспечить такого рода исследования необходимой информацией, важно идентифицировать и выделить приоритетные темы. С этой целью организуется серия обсуждений с привлечением экспертов из области техники и представителей заинтересованных сторон, способных проанализировать выборочные исследования частных случаев применения наноматериалов (рассмотрение всего жизненного цикла нанопродуктов, мультимедийных экологических процессов, связанных с транспортировкой и преобразованием, рискованных сценариев и влияние на здоровье людей и окружающую среду, специфической оценки риска и проблематики управления рисками).

Проблема в области оценки нанотехнологических рисков заключается в том, что пока нет никаких количественных данных и все заключения делаются на основе опроса экспертов. Однако, экспертное сообщество в этой новой области науки и техники еще не сложилось. Во-первых, оно принципиально междисциплинарно и это приводит к значительному разбросу в оценках, поскольку эксперты принадлежат разным научным сообществам, имеющим различные ценностные ориентиры. Во-вторых, в качестве экспертов привлекаются не только ученые и инженеры, но представители промышленных кругов, предприниматели разных уровней, правительственные чиновники и представители разнообразных неправительственных организаций, что еще более усложняет проблему адекватных оценок рисков, учитывая неодинаковую степень информированности экспертов о реальном положении дел в данной области и вообще недостаток знаний (не только научных и технологических, но и социальных, экономических, экологических, статистических и т.п.). В-третьих, следует еще добавить различное социальное отношение и политические установки в разных странах по отношению к нанотехнологической проблематике. Это существенно замедляет процесс формирования и консолидации мирового экспертного сообщества в области нанотехнологий. Потенциальное использование достижений нанотехнологий для разработки новых видов оружия делает проблему обсуждения нанотехнологических рисков особенно чувствительной, поскольку некоторые ее исследования становятся закрытыми с целью обеспечения национальной безопасности.

В целом, если обратиться к обсуждению проблематики нанотехнологических рисков в международном масштабе, то потенциальный риск нанотехнологий рассматривается прежде всего как потенциал для будущих приложений.

Гигеренцер 2007 - Gigerenzer G. Ursachen gefuhten Risiken / Bundesinstitut fur Risikobewertung (Ed.). Rechtfertigen "gefühlte" Risiken staatliches Handeln? Festveranstaltung zum 5-jährigen Bestehen des Bundesinstitutes fur Risikobewertung (BfR) vom 7. November 2007. Berlin: Bundesinstitut fur Risikobewertung, 2007.

Михайловский 2010 - Михайловский А.В. Миф, история, техника: размышления Эрнста Юнгера у «стены времени» // История философии. №15. М.: ИФРАН, 2010. С. 57-82.

Нанотехнология 2008 - Nanotechnology. Vol. 1. Principles and Fundamentals. Ed. by G. Schmidt. Weinheim: WILEY-VCH Verlag GmbH, 2008.

Сидор О.И., Яловая Ю.С.,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
jul4onka@mail.ru

ЭКОАУДИТ И ЭКОМАРКЕТИНГ КАК ПРИЗНАК СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОГО БИЗНЕСА

Интенсивное развитие промышленного производства создает дополнительные угрозы окружающей среде, что требует перехода к устойчивому развитию эколого-экономической системы. «В современном мире в маркетинге выделилось отдельное направление, которое именуется как экологический маркетинг – концептуальный подход, который включает в себя разработку и создание методов, организующих и направляющих деятельность предприятий, связанную с нанесением минимального вреда окружающей среде на всех стадиях жизненного цикла, а также обеспечение экологически ориентированного спроса на товары и услуги, которые способствуют сохранению качественного и количественного уровня основных экосистем, удовлетворяющих потребности как отдельных лиц, так и общества в целом» [1]. Особую важность экологический маркетинг приобретает в период преодоления социально-экономического и экологического кризиса.

Стабильное устойчивое развитие ни в коем случае нельзя свести к решению только отдельных экономических, социальных и технологических задач, необходимо становление и развитие как производственной социокультуры, так и культуры современного предпринимательства, в рамках которых охрана окружающей среды и эффективное использование природных ресурсов являются высшим приоритетом. «Существует множество определений устойчивого развития. Наиболее полным и точным представляется следующее. Устойчивое развитие – нормативистская теория, предполагающая регулирование условий жизни на базе четырех принципов: 1) удовлетворение основных потребностей всех ныне живущих людей, 2) равные стандарты этого удовлетворения для всего населения Планеты, 3) бережное, осторожное использование природных ресурсов, 4) сохранение возможностей для будущих поколений реализовать основные запросы» [2]. «Все названные принципы равноценны, но центральным считается третий, в основе которого лежит идея ограниченной способности природных комплексов к хозяйственным нагрузкам (carrying capacity), образующая ядро теории. Эта идея, предмет теории биосферного равновесия, предусматривает предел нарушения человеком целостности экосистемы. Переступить его нельзя, так как по мере накопления поступающих из природной среды возмущений она постепенно утрачивает возможность компенсировать понесенные потери» [3]. Очевидны определенные успехи в решении назревших экологических проблем, но на производственном уровне применительно к формированию экологического аудита и менеджмента такого пока утверждать нельзя.

Экологическое аудирование призвано внести значительный вклад в процесс разрешения экологических проблем, и, прежде всего в условиях выхода из социально-экономического кризиса, оно помогает добиваться роста эффективности использования сырьевых и энергетических ресурсов, снижая тем самым негативное воздействие функционирующего производства на окружающую среду, но только там, где это возможно; путем концентрации усилий и средств на наиболее важных и результативных направлениях экологической деятельности; снижения экономических рисков и предотвращения возникновения катастрофических ситуаций.

Оно может оказать существенное влияние на становление рынка разнообразных экологических услуг, и, прежде всего в области экологической сертификации и страхования, экологического менеджмента, экологического консалтинга, образования и просвещения, финансово-экологического аудита и др. Однако методы и средства, используемые в области экоаудита, должны постоянно совершенствоваться, что с необходимостью требует, соответствующих научно-методических и научно-исследовательских работ.

К настоящему времени сложилось понимание того, что экологическое аудирование – это экспертиза и анализ функционирования и отчетности субъекта производственно-хозяйственной деятельности уполномоченными лицами в целях определения степени их соответствия существующему экологическому законодательству, соответствующим нормативным документам, стандартам, сертификатам, требованиям, предписаниям государственных органов по обеспечению экологической безопасности, проведение консультаций, выдачи рекомендаций и т.п. [4].

Внутренний экологический аудит предприятия предполагает анализ сложившейся системы внутреннего контроля за производственным процессом, выявление неэффективных сторон в функционировании оборудования, учёт степени риска для окружающей среды обследуемого производственного объекта, определение степени эффективности механизмов контроля, оценку производственных процессов для определения факторов риска в проверяемой системе мероприятий по охране окружающей среды, составление отчёта о по итогам экологического аудита.

В конце XX века был создан вариант правил экологического аудита, который включал в себя программу и план природоохранных мероприятий, систему слежения за изменением состояния окружающей среды, перечень необходимой природоохранной документации, этапность и периодичность экологического мониторинга. Документация, касающаяся организации природоохранных мероприятий, должна согласовываться и утверждаться официальным экологическим аудитором. Экологический аудит предприятия должен проводиться не реже, чем один раз в три года. Результаты в обязательном порядке утверждаются официальным аудитором, а их выводы должны доводиться до сведения властей и общественности.

В отличие от экоаудита исследования в области экомаркетинга получили широкое развитие лишь сравнительно недавно, о чем свидетельствует отсутствие в специальной литературе общепринятой дефиниции понятия «экологический маркетинг». Его рассматривают как управленческий процесс, ответственный за идентификацию, предвидение и

удовлетворение требований потребителей и общества эффективным и устойчивым способом, либо как совокупность двух основных характеристик: экологической перспективы (оценки эффекта общих действий на окружающую среду) и экологического обязательства (превращения организации в управляющего окружающей средой и реализацию ею этого состояния во всех действиях). Определение правильной перспективы требует оценки степени кризиса окружающей среды по таким параметрам, как загрязнение воздуха, воды, почв, права животных и сохранение видов. По этим проблемам следует установить глобальные, национальные и локальные особенности, которые необходимо учитывать в маркетинговых стратегиях любого уровня. Экологические перспективы необходимо снабдить обязательствами по эффективной реализации маркетинговых принципов, для чего экомаркетинг должен быть согласован с целями и стратегиями менеджмента, включающими экологическую политику, программы, образование [5]. Актуальным является комплексный анализ экологической ответственности за причиненный экономический ущерб вследствие нанесения экологического ущерба окружающей среде [6]. Это требует поворота от ориентации на количественный экономический рост, предполагающий использование материалов, энергии и одноразовых продуктов, к росту, минимизирующего использование ресурсов и предполагающему схему рециклирования.

Экологический маркетинг видимо следует интерпретировать как такое изменение в рыночных отношениях, которое предполагает переход к императивам, соответствующим устойчивому развитию, что требует трансформации предпринимательской культуры в сторону сотрудничества. Немаловажный элемент экологического маркетингового процесса это коммуникация. Субъекты рынка должны быть проинформированы об экологических аспектах и рисках хозяйственных процессов и продуктов. При переходе к экологическому маркетингу, главными должны быть изменения в системах коммуникации, сложившихся на рынке.

Знания об экологической рациональности функционирования предприятия и сопутствующих рисках является главным компонентом принятия маркетинговых решений [7]. Таким образом, экологический аудит и экологический маркетинг должны быть включены во все стадии функционирования предприятия, поскольку они – инструмент прогноза и управления рисками, и дают возможность установить реальную стоимость экологических затрат и степени ответственности.

ЛИТЕРАТУРА:

Белякова Н.А., Малышев А.А. Разработка модели экологического маркетинга в регионе // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – № 1(98). – С. 77-78.

Концепция устойчивого развития в контексте глобализации // Мировая экономика и международные отношения. – 2007. – № 6. – С. 67.

См.: Писарев В. Глобальный биосферный кризис // Международные процессы. – 2003. – № 3.

См.: Бородин А.И. Управление предприятием и экология: перспективы экомаркетинга и экоаудита // Общественные науки и современность. – 2006. – № 2. – С. 89-97.

См.: там же, с. 89.

См.: Пахомова А., Эндрес А., Рихтер К. Экологический менеджмент. – СПб, 2003. – С. 95-111.

См.: Бородин А.И. Управление предприятием и экология: перспективы экомаркетинга и экоаудита // Общественные науки и современность. – 2006. – № 2. – С. 89-91.

Хило Я.П.,

Гомельский государственный технический университет имени П.О. Сухого,

г. Гомель, Республика Беларусь

moyo2003@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ КАК ФАКТОР РОСТА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ

Ускоренное наращивание научного потенциала, создание адекватной запросам рынка национальной инновационной системы, внедрение наукоемких технологий, повышение конкурентоспособности национальной экономики и рост благосостояния населения республики – все это является неотъемлемыми атрибутами перехода на инновационный путь развития и формирования инновационной экономики.

Очевидно, что переход на инновационный путь развития предполагает существенное реформирование большинства действующих и создание новых, не характерных для существующей экономической модели, социально-экономических институтов.

В настоящее время в промышленном производстве Беларуси доминируют технологии, характерные для III и IV технологических укладов (автомобиле- и тракторостроение, сельскохозяйственное машиностроение, переработка нефти и др.), степень износа активной части основных фондов достигает 65–70%, доля инновационно активных предприятий остается на низком уровне (14–16%), удельный вес новой продукции в общем объеме промышленного производства крайне мал (11–13%), что обуславливает низкую долю (1,6%) высокотехнологичной продукции в экспорте товаров Республики Беларусь [1, с. 6].

Для разработки комплекса мер направленных на решение проблемы технологического отставания от наиболее развитых стран мира важным является определение ее сущности, то есть основополагающих причин, порождающих и поддерживающих распространение на данном этапе экономического развития повсеместное применение устаревших технологий. В качестве основных причин могут быть выделены следующие [2, с. 69]:

- отсутствие платежеспособного спроса национальной промышленности на новые разработки и эффективных механизмов продвижения новых технологий на мировые рынки;
- слабая инвестиционная поддержка нововведений;
- несовершенная система коммерциализации инноваций;
- неразвитость системы защиты интеллектуальной собственности;
- отсутствие специальных структур инновационного бизнеса, оказывающих помощь создателям интеллектуальной продукции в закреплении и охране их прав;
- неквалифицированный инновационный менеджмент;

Анализ данных причин позволяет сделать вывод о том, что существует несколько основных направлений их устранения. В качестве таких направлений можно выделить формирование платежеспособного спроса на инновационные разработки, повышение эффективности защиты прав интеллектуальной собственности и оптимизация взаимодействия науки и производства.

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 овестьвленный результат, выражающийся в различных материальных и социальных благах, получаемых обществом от его создания. Очевидно, для того чтобы полученное научное знание приобрело овестьвленный результат, обществом должна быть создана определенная среда, восприимчивая к внедрению научных разработок.

Система взаимосвязей науки и производства в Республике Беларусь пока не достигла необходимого для перехода на инновационный путь уровня развития. Мировая практика свидетельствует, что страны и отдельные компании добиваются стратегических конкурентных преимуществ не за счет большого числа ученых и инженеров или количества накопленных патентов и ноу-хау, а, главным образом, благодаря наличию высокоэффективных институциональных механизмов, позволяющих организовывать эффективное использование продуктов научного и конструкторского труда. Этот тезис подтверждается результатами проведенного автором исследования, по которому такие факторы, как «наличие механизма трансфера технологий», «наличие и эффективность механизма коммерциализации научных исследований и разработок», а также «наличие в центрах научно-технической информации базы данных, содержащей запросы предприятий, направленные на решение определенных производственных задач», были определены как основополагающие при характеристике взаимосвязей науки и производства [3, с. 85]. Данное исследование проводилось методом анкетирования специалистов в области научно-технической и инновационной деятельности ведущих промышленных предприятий и высших учебных заведений Республики Беларусь.

Анализ системы взаимосвязей науки и производства как основополагающего элемента научно-технической системы с помощью разработанной автором методики модульной экспресс - диагностики позволяет говорить о стагнационном типе развития данного элемента, для которого характерны фактически присутствующие, но неэффективные формы сотрудничества науки и производства, неэффективная система мониторинга научно-технического развития и базы данных научно-технической информации, неэффективный механизм коммерциализации результатов исследований, преобладающий импорт объектов интеллектуальной собственности.

В настоящее время в Республике Беларусь накоплен значительный объем научных исследований и разработок, не дошедших до стадии коммерциализации. В результате, интеллектуальные и материальные ресурсы, вложенные в производство научно-технического знания, остаются невостребованными по причине отсутствия платежеспособного спроса на него со стороны основных потребителей. Для повышения продуктивности научных исследований целесообразным является включение в программный комплекс для ведения банка данных по мониторингу научно-технического потенциала государства заявок, определяющих потребность предприятия в решении ряда технологических задач, что позволит повысить качество и наукоемкость выпускаемой продукции, модернизировать процесс производства, внедрить перспективные технологии и, тем самым, способствовать ускорению научно-технического развития Республики Беларусь [4, с.6]. Кроме того, проводить оценку ожидаемых результатов исследований должны не авторы проектов, а независимые экономические центры или банки с учетом возможных рынков сбыта, категорий потенциальных потребителей, масштабов необходимых инвестиций и т.д. [5].

Повышение эффективности системы взаимосвязей науки и производства возможно с помощью создания научно-практических центров НАНБ, аккумулирующих статистическую и правовую информацию, участвующих в законопроектной деятельности, соединяя таким образом управленческие структуры с научными подразделениями.

Внедрение современных достижений науки, техники и технологий требует создания в каждой из регионов специальных систем мониторинга научно-технического потенциала.

Программный комплекс для ведения банка данных по мониторингу научно-технического потенциала должен состоять из четырех основных разделов [6, с. 150]:

1. Конечные результаты НИОКР.
2. Наличие научных школ с характеристикой направлений, результатов их деятельности, количественной характеристикой коллектива и продолжительностью деятельности школы.

3. Банк выполненных и перспективных разработок. В данном разделе должны быть представлены выполненные и перспективные разработки, которые могут быть использованы в процессе реализации социально-экономических и экологических программ регионов, ориентированных на решение наиболее актуальных, приоритетных проблем.

4. Заявки, определяющие потребность предприятия в решении ряда технологических задач, что позволит повысить качество и наукоемкость выпускаемой продукции, модернизировать процесс производства, внедрить перспективные технологии и, тем самым, способствовать ускорению научно-технического развития региона в целом.

Повышение эффективности системы взаимосвязей науки и производства возможно с помощью создания научно-практических центров, аккумулирующих статистическую и правовую информацию, участвующих в законопроектной деятельности, соединяя таким образом управленческие структуры с научными подразделениями [7, с. 22].

В целом, в условиях перехода к инновационной экономике важнейшим направлением совершенствования научно-технической политики государства должно стать формирование платежеспособного спроса на инновационные исследования со стороны реального сектора экономики, что может быть достигнуто за счет представления беспроцентных кредитов предприятиям на финансирование заказа на осуществление исследований и разработок, позволяющих повысить наукоемкость применяемых технологий и инновационность выпускаемой продукции.

ЛИТЕРАТУРА:

Шимов, В.Н. Структурная трансформация экономики Беларуси: предпосылки и приоритеты / В.Н. Шимов // Белорусский экономический журнал. – 2008. – №2. – С.4-11.

Крюков, Л.М. Национальная инновационная система: проблемы становления и развития / Л.М. Крюков // Белорусский экономический журнал. – 2003. – № 4. – С.66–75.

5. Хило, Я.П. Эффективность применения методики модульной экспресс - диагностики для оценки уровня развития научно-технической и инновационной систем / Я.П. Хило // Вести института современных знаний. – 2009. – №2. – С.81–85.

6. Хило, Я.П. Применение методики модульной экспресс - диагностики для оценки уровня развития системы взаимосвязей науки и производства региона / Я.П. Хило // Региональные проблемы развития и регулирования экономики: материалы респ. научн.-практ. конф., Могилев, 7 мая 2009 г. / Могилевский гос. ун-т им. А.А. Кулешова; редкол.: Т.Ф. Балашова [и др.]. – Могилев, 2009. – С. 233–237.

7. Кочетков, Г. Научно-техническая политика новой России / Г.Кочетков // Человек и труд [Электронный ресурс]. – Режим доступа:

http://www.chelt.ru/2001/1/koch_1.html. – Дата доступа: 18.01.2008.

8. Хило, Я.П. Особенности организации системы мониторинга научно-технического потенциала региона / Я.П. Хило // Экономическое развитие Беларуси в контексте расширения Европейского союза: материалы междунар. студ. научн. конф., Гродно, 12-13 мая 2005 г./ Гродн. гос. ун-т. – Гродно. – 2005. – С. 149–151.

9. Крюков, Л.М. Роль научного сообщества в переходе страны на инновационный путь развития / Л.М. Крюков // Белорусский экономический журнал. – 2009. – №1. – С.13–23.

Цепаев С.П., к.ф.н., доцент; **Волчек А.А.**, д. г. н., профессор;

Образцов Л.В., к.т.н., доцент

Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь

cepaevsp@tut.by

УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА КАК ЦЕЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Всякая экономическая парадигма в качестве гипотезы (или аксиомы) приемлет ту или иную интерпретацию основных мотивов и целей человека, что предполагает признание вариантности сконструированной системы отношений и поиск корректных способов её описания. Общеизвестно, что смежные с экономической теорией дисциплины не могут быть безоговорочной предпосылочной базой для интерпретации человека в экономике.

Поляризация соответствующего методологического инструментария время от времени снимается попытками синтеза, но как правило воспроизводится вновь, отражая всё богатство проблематики соотношения индивидуального и общественного в экономической реальности, особенно если предпосылочно опирается на интерпретации человека в других социальных науках. При этом существенной проблемой оказывается необходимость сохранить человеческую универсальность, поскольку любое ее качество может оказаться экономически значимым.

Многообразные способы и формы бытия человека и особенности развития общественного производства создали условия, при которых человеческие качества становятся капиталом, позволяют создавать новую стоимость. При этом творческая составляющая человека не отчуждаема от него, обладает общественной ценностью независимо от конкретной востребованности рынком и связана не с вещной, а со знаковой и институциональной формами предметности. Именно эти процессы во многом определили, что воспроизводство востребованных личностных качеств стало частным делом индивидов.

Самостоятельное использование человеком своего потенциала требует определенных предпосылок (задатков, способностей), и потребности представить их в развитой форме на рынок. Последнее определяется культурой, её элементами (религия, менталитет, обычаи, традиции и т.п.) и соответствующими институтами [см.1]. Более того представляется, что в плане развития «человеческого капитала» определяющим является именно институциональное строение культуры, а не индивидуальные знания и творческие способности, что не может не порождать противоречия между потребностями в самореализации и стремлением извлечь доход.

Необходимо учитывать действие законов, лежащих в основе развития социума как целого и достаточно специфично проявляющихся в экономической сфере, так как развитие творческого потенциала человека при определённом уровне удовлетворения его потребностей не может не снижать значения рыночных институтов в структуре организации его деятельности, а соответственно и мотивов, связанных с рынком, следствием чего оказывается неприемлемость доминирующих представлений о рациональности и ее институциональном выражении в экономическом поведении.

Развитие процессов в указанном направлении с неизбежностью может привести к формированию противоречия между человеком как универсальностью и «человеческим капиталом» как совокупностью его свойств, способных создавать новую стоимость в существующей институциональной среде, ориентированной на рынок. Преодоление этого противоречия предполагает кардинальный пересмотр сложившихся парадигм понимания человека в экономике, их взаимосвязи и места в глобальном социуме, а также природы и перспектив развития последнего.

Институциональные изменения – необходимая сторона социального развития, но не его цель. Это лишь система инструментов, обеспечивающих реализацию человеческого потенциала. Экономическая наука всё более глубоко понимает целостность и универсальность человека, невозможность его интерпретации исключительно экономическими категориями, осознает необходимость построения новой парадигмы, учитывающей многогранные связи экономики с другими социальными сферами и не только в их абстрактно-теоретическом выражении, а в форме конкретного бытия, т.е. системы культуры. Это необходимо учитывать в процессах конструирования институтов, их заимствования, систематизации, интеграции и т.д., что справедливо отмечается в литературе [см.2].

Сохранению универсальности человека, преодолению его одномерных трактовок могут способствовать парадигмальный синтез; изменение акцентов в оценке социо-эколого-экономико-культурной реальности; адекватное сегодняшним требованиям понимание роли духовно-творческого в развитии человека и экономической сферы; институциональное оформление внеэкономического капитала.

Институт основывается на нормах и реализуется через те или иные формы поведения, которые могут существенно изменяться, появляться и исчезать, не меняя института, а тем более нормы. Поэтому те универсальные характеристики личности, которые могут включаться в содержание понятия «человеческий капитал», таковыми становятся при наличии определённой институциональной среды, позволяющей использовать эти способности как ресурс, приносящий доход в той или иной форме.

Последнее предполагает институциональную интерпретацию механизмов социальных процессов, в рамках которых институт должен рассматриваться как социальная форма, выражающая социальные нормы и некий консенсус интересов индивидов, групп и т.д., что формирует предпосылки целостного рассмотрения современных институциональных трансформаций. Условием формирования такого интегративного подхода к исследованию человека и его институционального окружения является, прежде всего, преодоление как «рынкоцентризма», так и излишней формализации экономической теории (принципиально недопустимой при исследовании человека) и построение новой парадигмы экономического знания, базирующейся на адекватно сконструированном понимании универсальности бытия человека.

ЛИТЕРАТУРА:

1. См.: Кириенко В.В. Менталитет современных белорусов: монография. Гомель: ГПТУ им. П.О. Сухого, 2004. См. также: Гумилев Л.Н. Этногенез и биосфера Земли. М.: Рольф, 2001. Российская ментальность (материалы круглого стола) // Вопросы философии. – 1994. – №1; Роголев А.Ф. Белая Русь и белорусы (в поисках истоков). Гомель, 1994. Ментальность русских / под ред. Ю.И. Аверьянова – М., 1993; Сергеева А.В. Русские: стереотипы поведения, традиции, ментальность – Изд. 2-е, испр. М.: Наука, 2004; Степин В.С. Исторический вызов и проблема общенациональной идеи // Социология. – 1999. №4. – с. 18-28. Шахназаров О. История развития общества: русский путь // Общество и экономика. – 2000. – №2.
2. См.: Бессонова О.Э. Общая теория институциональных трансформаций как новая картина мира // Общественные науки и современность, 2006. №2. С. 130-142; Волконский В.А. Институциональные проблемы российских реформ/ М.: Диалог – МГУ, 1996; Ефимов В. Предмет и метод интерпретативной институциональной экономики // Вопросы экономики. 2007. №8. С. 48-67; Кирдина С.П. X и Y экономики. Институциональный анализ. М.: Наука, 2004; Клейнер Г.Б. Эволюции институциональных систем. М.: Наука, 2004; Клейнер Г.Б. Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» // Российский журнал менеджмента. 2006. Т.4. С. 114-120; Мословский А. Институционализм: теория, основа, принятия решений, метод критики // Вопросы экономики. 2009. №3; Олейник А. Издержки и перспективы реформ в России. Институциональный подход // Истоки. Вып. 3. М., 1998; Попов Е., Сергеев А. Современный российский институционализм: к продолжению дискуссии // Вопросы экономики. 2010. №2; Скоробогатов А. Институт как фактор порядка и источник хаоса: неоинституциональный-посткейнсианский анализ // Вопросы экономики. 2006. №8; Тамбовцев В.Л. О разнообразии форм описания институтов // Общественные науки и современность. 2004. №2. С. 107-118; Homo institutus – человек институциональный / под ред. д-ра экон. наук. О.В. Иншакова. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2005; Шастико А.Е. Неоинституциональная экономическая теория. М. 1999.

Цыган Р.М.,
Кременчугский национальный университет имени Михаила Остроградского,
г. Кременчуг, Украина
chab@sat.poltava.ua

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ

Одной наиболее значительной из причин низких темпов применения существующих в международной практике инструментов и технологий управления компаниями является отсутствие отработанных методик их внедрения в управленческую деятельность отечественных предприятий.

Вопросы инновационного развития в Украине изучала в своих работах А. А. Касич [1], оценка эффективности инноваций рассмотрены в исследованиях И. А. Педерсен [2], Гэри П. Хэмел [3] считает, что поиск инновационных подходов в управлении компаниями, обусловлен существующими сложностями, то есть, невероятно ускорившимся темпом модернизации, гиперконкуренции, проблемой очень быстрого распространения знаний и конкурентных преимуществ. Также, данной проблеме посвящены труды таких ученых как Р. А. Фатхутдинов [4], А.М. Петров [5], [], [], и другие.

К основным целям инновационного развития предприятия относят не только совершенствование технологий производства, разработку новых товаров и видов услуг, но и повышение стоимости бизнеса [6]. Критерием оценки стоимости компании является стоимость всех материальных и нематериальных активов в денежном выражении. Поэтому для исследования автором взята тема решения проблемы управления денежными потоками через поиск инновационных методов повышения их эффективности.

Целью исследования является поиск инновационных подходов в управлении денежными потоками отечественных предприятий на базе использования передовых управленческих инструментов.

Цель исследования обусловила необходимость постановки и решения следующих взаимосвязанных задач:

- проанализировать возможность применения управленческих инноваций на украинском предприятии для повышения эффективности управления денежными потоками;
- рассмотреть новейшие управленческие инструменты для применения их в процессе управления денежными потоками.

Существуют три условия, при которых инновации в сфере управления создают долгосрочные преимущества: инновации базируются на новых принципах, бросающих вызов традиционному управлению; инновации должны быть системными, включающими большой спектр методов и процессов; инновации являются частью непрерывного процесса нововведений, со временем приводящего к усовершенствованиям [7].

Значение категории инновация зависит от конкретной цели исследования, измерения или анализа объекта. В нашем случае будет использован инновационный подход в управлении денежными потоками для повышения эффективности их формирования, расходования и движения.

Анализ особенностей функционирования отечественных предприятий показал, что возникла необходимость в усовершенствовании организационной управленческой деятельности, чтобы сохранить свои конкурентные позиции на внутреннем и внешнем рынках. Учитывая влияние на их деятельность экономического кризиса, которому характерна ситуация связанная с дефицитом денежных средств, автор считает, первостепенной задачей менеджмента изменения такого положения является внедрение управленческих инноваций, которые будут направлены на оптимизацию движения денежных ресурсов компаний.

В международной практике широко используется технология управления, такая как тотальное управление денежными потоками (total cash management). Система тотального управления рассматривается Альфредом М. Кингом [8].

В системе тотального управления используют два принципа:

все аспекты деятельности предприятия должны вовлекать имеющиеся в распоряжении или принципиально доступные денежные ресурсы;

каждый работник организации может оказать влияние на состояние денежных ресурсов, применяя каждый день некоторые простые правила.

Эффективная технология управления денежными потоками предприятия один из наиболее важных внутренних факторов, который к росту позитивного денежного потока.

На практике большинство управленцев до конца не понимают особую роль и значение денежных потоков. Они считают, что понятия «прибыль» достаточно как критерия успешности деятельности предприятия. Но, это не так, потому что, имея деньги можно построить перспективный бизнес. Прагматическая цель тотального управления деньгами состоит из создания системы, которая:

- с одной стороны, поддерживает эффективное генерирование денежных потоков;
- с другой – способствует не менее эффективному их использованию, в дальнейшем для генерирования будущих денежных потоков.

Успех внедрения total cash management (TSM) состоит в системности действий, что обусловлено основными стратегическими установками: увеличение объемов денежных средств; быть уверенным, что существующие денежные средства используются оптимальным образом.

Данные стратегические установки должны быть воплощены в жизнь только в случае распределения ТСМ на отдельные блоки такие как управление деньгами в маркетинге, текущее бюджетирование, управление товарными запасами; выбор банка и работа с ним, ежедневное управление деньгами, управление затратами и контроль; сбор дебиторской задолженности; бюджетирование капиталовложений [9].

Система ТСМ позволяет предприятиям действовать более оперативно при решении проблем связанных с управлением денежными потоками и существенно повышает его качество.

Тотальное управление деньгами это система тотального бюджетирования и контролю за операционными денежными потоками. Суть ТСМ состоит в том что любое решение в бизнесе принимается с учетом влияния денег влияния на деньги. То есть, отслеживается прямая зависимость, чем больше у предприятия денежных средств, тем больше возможностей и ступеней свободы.

Система ключевых показателей деятельности (KPI) – применяется для решения таких задач: определение целей для работников компании; оценка деятельности сотрудников; определение вознаграждения работникам по результатам их деятельности.

То есть, KPI устанавливает для конкретных сотрудников тесно связанную мотивацией персонала, поскольку на основе системы показателей строится система мотивации и стимулирования работников. С KPI можно связать любой показатель операционного и стратегического контроллинга потому, что для каждого показателя должен быть определен менеджер [10].

Но, такая система не может учесть все аспекты управленческой деятельности, поэтому ее необходимо дополнить. Таким дополнением может стать система сбалансированных показателей, которая охватывает не только финансовые показатели предпринимательской деятельности, но и не финансовые.

Последнее время приобретает актуальность использование сбалансированной системы показателей в процессе повышения эффективности управления предприятиями компаниями в Украине и за границей. Дана система была предложена Робертом С. Капланом и Дэвидом П. Нортоном [11]. Суть концепции состоит в сбалансировании систематизации связанных между собой показателей как финансовых так и не финансовых, для расширения информационных возможностей управления предприятиями. Появление данной концепции связано с глобальными изменениями в мировой экономике, повышение скорости обмена информацией и большой конкуренцией на рынке. Поэтому, следующим этапом исследования должно стать изучение сути сбалансированной системы показателей и проблемы ее внедрения на отечественных предприятиях.

В условиях гиперконкуренции повышенный интерес топ-менеджеров и собственников компаний вызывают современные технологии управления. Ученые постоянно осуществляют поиск наиболее эффективной и универсальной системы управления деятельностью предприятий.

Управленческие инструменты, которые последнее время приобретают все большее распространение в работе западных компаний, могут использоваться и у нас. В дальнейшем, исследования должны быть направлены на адаптацию вышеперечисленных технологий с учетом денежных потоков для оценки стоимости бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА:

Касич А.А. Стратегические ориентиры инновационного развития машиностроения Украины / А.Касич // Актуальные проблемы экономики. – 2007. - №7(73). – С.32-40

Педерсен И.А. Совершенствование подходов к оценке эффективности инноваций / И.Педерсен // Проблемы экономики. – 2012. – №3. – С.192-195

Гэри П. Хэмел. Менеджмент XXI века. Новые открытия. [электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://www.up-pro.ru/journal/zarubejnyj-opyt/geri-hemel-menedzhment.html>

Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. Учебное пособие / Фатхутдинов Р. А. – Питер. – 2008. – 448 с.

Петров А.М. Переход экономики России к инновационному типу развития: формирование инновационных предприятий // Материалы международной заочной научно-практической конференции «Инновации в современном мире». [электронный ресурс] – Режим доступа. – <http://sibac.info/index.php/2011-07-08-03-27-51/224-2011-08-30-16-49-00>

Немцев В.А. Критерии инновационных решений современного предприятия. / Материалы международной заочной научно-практической конференции «Экономика и управление: теоретические и практические аспекты» [электронный ресурс]. – режим доступа. – http://sibac.info/files/2011_08_22_Economy/15_Nemzev.doc

Гэри Хэмел. Инновации в управлении. [электронный ресурс]. – режим доступа. – <http://vcourse.obs.ru/node/29>.

Альфред Кинг. Тотальное управление деньгами. / Альфред Кинг. – СПб.: Полигон. – 1999. – 445 с.

Савчук В. П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент. / В. П. Савчук. – К.: Companion Group. – 2008. – 880 с.

Кочнев А.Ф. Ключевые показатели эффективности. [электронный ресурс]. – режим доступа. – www.iteam.ru/publsc

Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: [пер. с англ.] / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2005. – 320 с.

Питер Ф. Друкер. Задачи менеджмента в XXI веке. / П.Ф. Друкер – М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. – 426 с.

Черник Н.Ю.,

Белорусский государственный технический университет,

г.Минск, Республика Беларусь

natallia.chernik@gmail.com

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТА

Сравнительная оценка эффективности бренд-менеджмента может проводиться путем сопоставления доходов от использования бренда и совокупных понесенных затрат.

Создание эффективного бренда требует значительных времени и средств. Затраты осуществляются последовательно в течение нескольких отрезков времени, в связи с чем требуют приведения к расчетному периоду. Среди основных статей затрат следующие: разработка торговой марки; регистрация товарного знака; покупка исключительных прав на товарный знак; поддержание правовой защиты (борьба с пиратством); продвижение бренда; организация управления брендом; мониторинг состояния бренда; ребрендинг. 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.

Совокупные затраты предприятия на разработку торговой марки (ТМ) определяются сложностью разрабатываемого обозначения и способом организации работ (постановка задачи перед сотрудниками предприятия, обращение к услугам независимых разработчиков, заключение договора с рекламным агентством, проведение конкурса и др.). Затраты могут складываться из расходов по выплате премиальных сотрудникам, оплаты услуг независимых дизайнеров, экспертов-лингвистов, вознаграждения рекламного агентства, общих расходов на проведение конкурса. Совокупные затраты предприятия на разработку ТМ за период времени Т вычисляются по формуле (1):

$$C_{1T} = \sum_{j=1}^T \sum_{i=1}^D C_{1ji} * (1 + E)^j \quad (i = \overline{1, D}) \quad (j = \overline{1, T}), \quad (1)$$

где i – вид статьи расходов на разработку ТМ; D – общее количество статей расходов; C_{1ji} – затраты i -ой статьи расходов за время j ; E – коэффициент приведения разновременных стоимостных оценок (ставка дисконта, индекс изменения цен и т.п.).

Затраты на регистрацию разработанного обозначения в качестве товарного знака (ТЗ) включают затраты на предварительный патентный поиск, оформление заявочных материалов, переписку по заявке, оплату пошлин (за подачу заявки, проведение экспертизы, регистрацию в Государственном реестре, получение свидетельства). Для осуществления работ по регистрации предприятие может привлечь патентного поверенного с последующей оплатой его услуг. Совокупные затраты на регистрацию ТЗ за период времени Т вычисляются по формуле (2):

$$C_{2T} = \sum_{j=1}^T \sum_{i=1}^F C_{2ji} * (1 + E)^j \quad (i = \overline{1, F}; j = \overline{1, T}), \quad (2)$$

где i – вид статьи расходов на регистрацию товарного знака; F – общее количество статей расходов; C_{2ji} – затраты i -й статьи расходов за время j .

Затраты на покупку исключительных прав на ТЗ носят единовременный характер и определяются условиями договора уступки, заключенного с его владельцем. Помимо стоимости договора совокупные затраты могут включать накладные расходы на поиск потенциальных продавцов, коммуникации с ними и т.п. Затраты на покупку исключительных прав на ТЗ за период времени Т вычисляются по формуле (3):

$$C_{3T} = \sum_{j=1}^T \sum_{i=1}^G C_{3ji} * (1 + E)^j \quad (i = \overline{1, G}) \quad (j = \overline{1, T}), \quad (3)$$

где i – вид статьи расходов на покупку товарного знака; G – общее количество статей расходов; C_{3ji} – затраты i -ой статьи расходов за время j .

Затраты на поддержание правовой защиты ТЗ могут быть связаны с рассмотрением спорных ситуаций в Патентном суде, оплатой пошлин при продлении срока регистрации товарного знака, борьбой с производителями и продавцами контрафактной продукции.

Совокупные затраты на поддержание правовой защиты ТЗ за период времени Т вычисляются по формуле (4):

$$C_{4T} = \sum_{j=1}^T \sum_{i=1}^H C_{4ji} * (1 + E)^j \quad (i = \overline{1, H}) \quad (j = \overline{1, T}), \quad (4)$$

где i – вид статьи расходов на поддержание правовой защиты товарного знака; H – общее количество статей расходов; C_{4ji} – затраты i -ой статьи расходов за время j .

Продвижение ТЗ является одним из наиболее затратных направлений, поскольку требует постоянных вложений. Основной целью политики продвижения является формирование известности и приверженности в среде целевых потребителей, создание бренда. Уровень расходов различается на разных этапах жизненного цикла бренда. Расходы на продвижение включают расходы на создание и размещение рекламных материалов, разработку и проведения PR-мероприятий и программ лояльности, разработку и производство средств мерчендайзинга и др. Совокупные затраты на продвижение товарного знака за период времени Т вычисляются по формуле (5):

$$C_{5T} = \sum_{j=1}^T \sum_{i=1}^P C_{5ji} * (1 + E)^j \quad (i = \overline{1, P}) \quad (j = \overline{1, T}), \quad (5)$$

где i – вид статьи расходов на продвижение товарного знака; P – общее количество статей расходов; C_{5ji} – затраты i -й статьи расходов за время j .

Эффективное управление брендом обеспечивается за счет создания и поддержания соответствующей организационной структуры управления. Затраты на организацию управления брендом включают расходы на оплату труда бренд-менеджеров, финансирование деятельности временных трудовых коллективов и др. Затраты на организацию управления ТЗ за период времени Т вычисляются по формуле (6):

$$C_{6T} = \sum_{j=1}^T \sum_{i=1}^R C_{6ji} * (1 + E)^j \quad (i = \overline{1, P}) \quad (j = \overline{1, T}), \quad (6)$$

где i – вид статьи расходов на организацию управления товарным знаком; R – общее количество статей расходов; C_{6ji} – затраты i -ой статьи расходов за время j .

Принятие обоснованных управленческих решений основано на непрерывном мониторинге состояния бренда. Предприятие несет расходы на проведение маркетинговых исследований, оценку ценности и стоимости бренда. Затраты на мониторинг состояния ТЗ (бренда) за период времени Т вычисляются по формуле (7):

$$C_{7T} = \sum_{j=1}^T \sum_{i=1}^S C_{7ji} * (1 + E)^j \quad (i = \overline{1, S}) \quad (j = \overline{1, T}), \quad (7)$$

где i – вид статьи расходов на мониторинг состояния товарного знака; S – общее количество статей расходов; C_{7ji} – затраты i -й статьи расходов за время j .

Ребрендинг как комплексная программа обновления всех составляющих бренда предполагает расходование значительных объемов средств в сравнительно сжатые сроки. Ребрендинг может включать статьи затрат, среди которых разработка нового изображения товарного знака, смена позиционирования, переоформление фирменных торговых площадей, заказ новой униформы для персонала, производство рекламных материалов и др. Затраты на ребрендинг за период времени Т вычисляются по формуле (8):

$$C_{8T} = \sum_{j=1}^T \sum_{i=1}^Z C_{8ji} * (1 + E)^j \quad (i = \overline{1, Z}) \quad (j = \overline{1, T}), \quad (8)$$

где i – вид статьи расходов на ребрендинг; Z – общее количество статей расходов; C_{8ji} – затраты i -ой статьи расходов за время j .

Общие затраты C_j за период времени j определяются по формуле (9):

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

($j = \overline{1, T}$), (9)

Общие затраты C_T за период времени Т определяются по формуле (10):

$$C_T = \sum_{i=1}^8 C_{iT} \quad (i = \overline{1, 8}), \quad (10)$$

где C_{iT} – приведенные затраты i -ой статьи расходов за время Т; i – восемь рассмотренных выше статей расходов.

Эффективное управление брендом позволит в течение будущих периодов получать доходы, их текущая приведенная стоимость определяется путем дисконтирования. Доходы от использования средств индивидуализации (ТЗ, брендов) формируются из следующих составляющих: дополнительная прибыль от продажи маркированных товаров; лицензионные платежи; платежи по договорам об уступке части прав на товарный знак.

Дополнительная прибыль от продажи маркированных товаров за период времени Т определяется по формуле (11):

$$D_{1T} = \frac{\sum_{j=1}^T \sum_{i=1}^K D_{1ji}}{(1+E)^j} \quad (i = \overline{1, K}) \quad (j = \overline{1, T}), \quad (11)$$

где i – вид продаваемого товара / ассортиментная позиция; K – общее количество позиций; D_{1ji} – дополнительная прибыль, получаемая от продажи маркированных товаров i -ой ассортиментной позиции за время j .

Доходы в виде лицензионных платежей, полученные владельцем по лицензионным договорам от лицензиатов за период времени Т определяются по формуле (12):

$$D_{2T} = \frac{\sum_{j=1}^T \sum_{i=1}^M D_{2ji}}{(1+E)^j} \quad (i = \overline{1, M}) \quad (j = \overline{1, T}), \quad (12)$$

где i – вид лицензионного договора; M – общее количество лицензионных договоров, заключенных владельцем ТЗ с компаниями-лицензиатами; D_{2ji} – сумма лицензионного платежа, получаемая владельцем ТЗ по i -му лицензионному договору за время j .

Доходы в виде платежей по договорам об уступке части прав на ТЗ (бренд) за период времени Т определяются по формуле (13):

$$D_{3T} = \frac{\sum_{j=1}^T \sum_{i=1}^L D_{3ji}}{(1+E)^j} \quad (i = \overline{1, L}) \quad (j = \overline{1, T}), \quad (13)$$

где i – вид договора уступки части прав на товарный знак; L – общее количество договоров уступки, заключенных владельцем товарного знака; D_{3ji} – сумма платежа, полученная владельцем товарного знака по i -му договору уступки за время j .

Общий доход D_j за период времени j определяется по формуле (14):

$$D_j = \frac{(\sum_{i=1}^K D_{1ji} + \sum_{i=1}^M D_{2ji} + \sum_{i=1}^L D_{3ji})}{(1+E)^j} \quad (j = \overline{1, T}), \quad (14)$$

Общий доход D_T за период времени T определяется по формуле (15):

$$D_T = \sum_{i=1}^3 D_{iT} \quad (i = \overline{1, 3}), \quad (15)$$

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

Оценка эффективности управления брендом за период времени T определяется соотношением общего дохода, полученного благодаря использованию бренда, и общих затрат на его поддержку. Обозначается показателем E_T и определяется по формуле (16):

$$E_T = \frac{D_T}{C_T} = \frac{\sum_{i=1}^3 D_{iT}}{\sum_{i=1}^3 C_{iT}} \quad (16)$$

В ходе анализа результатов расчета значение показателя сопоставляется с единицей.

При $E_T > 1$ доходы предприятия от использования бренда превышают расходы на его поддержку, управление брендом осуществляется эффективно.

При $E_T = 1$ доходы и расходы предприятия равны, управление брендом не позволяет получать прибыль, т.е. осуществляется недостаточно эффективно.

При $E_T < 1$ расходы предприятия на поддержку бренда превышают доходы от него, управление брендом неэффективно. Необходимо проанализировать причины и, в случае невозможности их преодоления, рассмотреть вопрос о продаже бренда.

Предложенная методика позволяет проводить сравнение между брендами, входящими в брендовый портфель предприятия. Сравнение с брендами конкурентов представляется затруднительным по причине конфиденциальности данных.

ЛИТЕРАТУРА:

Голик, В.С. Эффективность интернет-маркетинга в бизнесе] / В.С. Голик // Маркетинг в России и за рубежом. - 2007. - N 1. - С. 124-133.

Шалупаева Н.С.

УО «Гомельский государственный университет имени Ф. Скорины»,
г. Гомель, Республика Беларусь
nshalupaeva@mail.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

В современных условиях международное прямое инвестирование является одной из наиболее динамично развивающихся форм международных экономических отношений. Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) во многих странах становятся важным фактором развития их экономики, в частности ее инновационной составляющей за счет притока новых технологий, организационных и управленческих знаний. В настоящее время можно выделить следующие основные тенденции в сфере межстранового перемещения прямых инвестиций:

1. Глобальные потоки ПИИ в 2011 году превысили их средний докризисный уровень, достигнув 1,5 трлн. долл., несмотря на потрясения в глобальной экономике. Это на 16% больше, чем в предыдущем году, хотя и на треть ниже рекордного предкризисного уровня 2007 года, когда приток ПИИ составлял 2 трлн. долл. На этом фоне контрастом смотрятся глобальное промышленное производство и торговля, которые вернулись к докризисным уровням.

2. В 2011 году приток ПИИ увеличился во всех основных экономических группировках. Потоки в развитые страны выросли на 21% — до 748 млрд. долларов. В развивающихся странах ПИИ увеличились на 11%, достигнув рекордных 684 млрд. долларов. В странах с переходной экономикой ПИИ увеличились на 25% и составили 92 млрд. долларов. На долю развивающихся стран и стран с переходной экономикой пришлось соответственно 45% и 6% от глобальных ПИИ. Уже третий год подряд снижается приток ПИИ в Африку и наименее развитые страны (НРС).

3. Рост слияний и поглощений (СиП) на фоне доминирования инвестиций в новые проекты. В 2011 году трансграничные СиП выросли на 53% и достигли 526 млрд. долл., что было обусловлено ростом числа мегасделок (стоимостью более 3 млрд. долл.): с 44 в 2010 году до 62 в 2011 году. Это отражает как растущую стоимость активов на фондовых рынках, так и рост финансовых возможностей покупателей для совершения подобных операций. Инвестиции в новые проекты, которые сокращались в стоимостном выражении в течение двух лет подряд, в 2011 году твердо держались на отметке 904 млрд.

долларов. В 2011 году более двух третей от общей стоимости инвестиций в новые проекты по-прежнему приходилось на долю развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Хотя в 2011 году рост глобальных потоков ПИИ был обусловлен главным образом трансграничными СИП, общая стоимость инвестиций в новые проекты по-прежнему остается значительно выше, чем объем СИП, что наблюдалось с начала финансового кризиса.

4. ПИИ в первичном секторе и секторе услуг: вновь повышательная тенденция. Потоки ПИИ выросли во всех трех секторах производства (первичном секторе, обрабатывающей промышленности и секторе услуг) в соответствии с данными по проектам ПИИ (включая трансграничные СИП и инвестиции в новые проекты). В 2011 году приток ПИИ в сектор услуг вновь стал расти после резкого сокращения в 2009 и 2010 годах и достиг около 570 млрд. долларов. Инвестиции в первичный сектор также стали расти после понижательной тенденции двух предыдущих лет и достигли 200 млрд. долларов. Доля обоих секторов выросла незначительно за счет сектора обрабатывающей промышленности. В целом увеличению проектов ПИИ способствовала следующая пятерка отраслей: добывающая промышленность (горнодобывающая отрасль (как подземным, так и открытым способом) и нефтяная отрасль), химическая промышленность, инфраструктурные отрасли (электро-, газо- и водоснабжение), транспорт и связь, а также другие услуги (главным образом сервисные услуги в нефте- и газодобывающей отрасли).

5. Международное производство расширяется, а зарубежные продажи, занятость и активы в транснациональных корпорациях (ТНК) возрастают. В 2011 году экономическая деятельность иностранных филиалов выросла по всем основным показателям международного производства. В этом году в иностранных филиалах было занято примерно 69 млн. человек, которые обеспечили объем продаж в размере 28 трлн. долл. и добавленную стоимость в 7 трлн. долларов. Данные ежегодного обследования 100 крупнейших ТНК, подготовленного ЮНКТАД, отражают общую повышательную тенденцию в сфере международного производства: объемы зарубежных продаж этих фирм и численность работников за границей растут значительно быстрее, чем в странах их базирования.

Несмотря на постепенный рост международного производства ТНК, их рекордно высокие уровни денежных авуаров пока не вылились в устойчивый рост объема инвестиций. По оценкам ЮНКТАД, уровень денежных авуаров достиг более 5 трлн. долл., включая нераспределенную прибыль зарубежных филиалов. Данные по 100 крупнейшим ТНК говорят о том, что во время глобального финансового кризиса они сокращали капитальные затраты на производственные активы и приобретения (особенно за рубежом), делая выбор в пользу наращивания собственных денежных средств. В 2010 году объем денежных средств только этих 100 фирм достиг рекордно высокого уровня: 1,03 трлн. долл.

6. Важным новым источником ПИИ являются государственные ТНК. Насчитывается как минимум 650 государственных ТНК, которые имеют 8 500 зарубежных филиалов по всему миру. Хотя их число составляет менее 1% всех ТНК, на их зарубежные инвестиции в 2010 году приходилось 11% глобального ВВП. Форма собственности и управления государственными ТНК породила в некоторых принимающих странах обеспокоенность по поводу, в частности, неравных правил игры и национальной безопасности со всеми вытекающими из этого регулятивными последствиями для международного расширения этих компаний.

7. Либерализация и поощрение инвестиций остаются доминирующим элементом проводимой инвестиционной политики. Тем не менее, по мере нарастания в последние годы числа ограничительных инвестиционных мер и административных процедур повысился риск инвестиционного протекционизма.

8. Обостряется полемика по поводу режима международных инвестиционных соглашений (МИС) и его воздействия на процесс развития. В условиях, когда насчитывается почти 6 100 договоров, когда ведется множество переговоров и действуют многочисленные механизмы урегулирования споров, ситуация почти достигла той точки, когда эта система становится слишком громоздкой и сложной как для правительств, так и для инвесторов, и все же она остается недостаточной для охвата всех возможных двусторонних инвестиционных взаимоотношений (для чего потребовалось бы еще 14 100 двусторонних договоров).

9. На инвестиционную политику все больше влияет огромное множество добровольных стандартов корпоративной социальной ответственности (КСО). Правительства могут обеспечить максимальные выгоды для развития от использования этих стандартов, проводя соответствующую политику, в частности обеспечивая согласование требований к корпоративной отчетности, принимая программы укрепления потенциала и интегрируя стандарты КСО в международные инвестиционные режимы.

10. В современном мире политика, направленная на углубление интеграции развивающихся стран в глобальные производственно-сбытовые цепочки, должна выходить за пределы ПИИ и торговли. Необходимо учитывать способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале (СНУК), такие, как подрядное промышленное производство, аутсорсинг услуг, подрядное сельское хозяйство, франчайзинг, лицензирование, управленческие контракты и другие типы договорных взаимоотношений, с помощью которых ТНК координируют деятельность компаний принимающих стран, не участвуя в их капитале.

11. Трансграничная деятельность на базе СНУК во всем мире имеет значительные масштабы и особенно важна для развивающихся стран. Согласно оценкам, в 2009 году объем продаж по этой линии превысил 2 трлн. долларов. На подрядное промышленное производство и аутсорсинг услуг приходится 1,1-1,3 трлн. долл., на франчайзинг - 330-350 млрд. долл., лицензирование - 340-360 млрд. долл., а на управленческие контракты - порядка 100 млрд. долларов.

12. Усиление взаимосвязи между политикой в сфере ПИИ и промышленной политикой. Связь между политикой в области ПИИ и промышленной политикой все более усиливается как на национальном, так и на международном уровне. На национальном уровне эта взаимосвязь проявляется в конкретных национальных руководящих положениях в инвестиционной сфере; адресном воздействии на определенные типы инвестиций или конкретные категории

иностранных инвесторов для стимулирования промышленного развития; обеспечении стимулов для инвестиций в конкретных отраслях, видах деятельности или регионах; а также в упрощении инвестиций в соответствии со стратегиями промышленного развития. Кроме того, страны используют избирательные ограничения в сфере ПИИ исходя из соображений промышленной политики, связанных с защитой молодых отраслей, национальных экономических лидеров, стратегических предприятий или приходящих в упадок отечественных отраслей во времена кризиса. На международном уровне промышленная политика подкрепляется мерами поощрения ПИИ в рамках МИС, в частности в тех случаях, когда соответствующие МИС содержат специфические секторальные элементы.

Политика в области ПИИ становится все более взаимосвязанной с промышленной политикой на национальном и международном уровнях. Задача заключается в таком управлении этой взаимосвязью, которая поставит эти два направления политики на службу процессу развития. Ключевое значение имеет также нахождение «золотой середины» между укреплением отечественного производственного потенциала, с одной стороны, и недопущением инвестиционного и торгового протекционизма – с другой, равно как и укрепление международной координации и сотрудничества

ЛИТЕРАТУРА

World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies. – New York and Geneva : United Nations, UNCTAD, 2012. – 204 p.

World Investment Report 2011: Non-equity modes of international production and development. – New York and Geneva : United Nations, UNCTAD, 2011. – 226 p.

World Investment Report 2010: Investing in a low-carbon economy. – New York and Geneva : United Nations, UNCTAD, 2010. – 184 p.

Бокша Н.В., Жук В.И.,

Полесский государственный университет, г. Пинск,

Республика Беларусь,

nboosha@mail.ru

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ

XX столетие привнесло в развитие человечества существенные изменения, отражающиеся на росте знаний. В результате приоритетно выросла сумма знаний, позволившая осуществить три научно-технические, технологические революции (НТР связанные с автоматизацией, кибернетикой, бионикой, и начавшаяся четвертая – связанная с психонетикой). На их основе сформировался значительный инновационный потенциал, намного превышающий объем инноваций, накопленных за всю историю человечества.

К концу 70-х годов XX века определился основной круг инновационно развитых стран. В течение последующих за ними трех десятилетий он пополнялся и расширялся за счет стран, у которых повышались показатели глобального индекса ВВП и конкурентоспособности, интеллектуального развития и человеческого потенциала. По итогам Всемирного экономического форума (2009 – 2010) интегрированный индекс инновационности в этих странах находится в пределах максимального значения – 82%, минимального – 55%.

В результате высокоразвитые страны переходили к инновационному типу воспроизводства. Главным признаком этого является высокий уровень инновационного развития. Структура глобального индекса инновационности отражает основные направления инновационной деятельности.

Международная бизнес-школа INSEAD и Всемирная организация интеллектуальной собственности (World Intellectual Property Organization, WIPO) представили аналитический доклад «Глобальный индекс инноваций 2012». В рейтинге стран мира по уровню инновационных возможностей и результатов 2012 года лидирует Швейцария. В тройку лидеров по-прежнему входят Швеция и Сингапур. За ними следуют Финляндия, Великобритания, Нидерланды, Дания, Гонконг, Ирландия и Соединенные Штаты [1]. Соединенные Штаты продолжают оставаться инновационным лидером, однако демонстрируют относительное ослабление показателей в таких областях, как образование, подготовка кадров и развитие инноваций. В глобальном индексе инновационности Беларусь занимает 78 место в списке из 141 страны. Для сравнения: Россия в 2012 г. оказалась на 51-м месте.

При переходе к инновационному типу воспроизводства вопросы экономики, организации и управления приобретают особое значение. Этапность процесса перехода к новому типу предполагает использование модернизации национального хозяйства и базируется на системных инновациях, слабо распространенных в Беларуси. Опыт высокоразвитых стран показал, что инновационные преобразования экономики обеспечили ей устойчивое развитие даже в условиях глобализации и всеобщего кризиса конца XX начала XXI в.в.

В связи с трансформацией общественного воспроизводства в Беларуси в период с 90-х годов XX века, проблемы инновационного развития длительный период практически не привлекали внимание системы управления. Хотя учеными Беларуси были предложены и обоснованы пути и методы необходимого перехода к инновационному типу воспроизводства (Никитенко П.Г., Нехорошева Л.Н. и многие другие исследователи) [2].

Процесс управления инновационной деятельностью отличается высоким уровнем сложности. В силу своей объективной природы он продолжителен во времени и распределен в пространстве, и порой далеко выходит за рамки промышленного предприятия, комплексов, отрасли. Кроме того, он отличается высокой вероятностью коммерциализации и рисками. Следовательно, инновационная система должна быть способной управлять не только фазой концептуального решения проблемы, но и полным инновационным циклом: от идеи до создания готового продукта, его тиражирования и передачи на рынок для реализации, на основе справедливой цены и строгого соблюдения всеми участниками рынка интересов потребителей. Если при этом не модернизируется система управления, то возникают затруднения в реализации нового, так как, инновационное управление по самой своей природе связано с большим уровнем неопределённости и рисков.

В связи с этим целесообразно обратить особое внимание на управление инновационным развитием. Как показал анализ, по уровню развития организационные и маркетинговые инновации отстают от использования других видов инноваций в 3-5 раз.

Основной особенностью системы управления инновационным развитием является проектная форма организации труда. Инновационная деятельность полностью вписывается в проектный стиль управления. Любой проект предполагает ограниченную по времени деятельность, которая имеет четко выраженное начало (вход) и завершение (выход), систему определенных мероприятий, позволяющую эффективно управлять проектом и ресурсами. В связи с этим применение проектного подхода, основанного на соответствующих стандартах, позволяет с необходимой долей формализации описать процессы инновационной деятельности для эффективного управления ими.

Другой особенностью системы управления является нематериальный характер основных ценностей, какими, прежде всего, являются трудовые и информационные ресурсы. Управление информационными ресурсами, накопленными знаниями и персоналом, непрерывное опережающее повышение квалификации, становятся первоочередными и приоритетными задачами управления инновационным развитием предприятий промышленности. Существенное значение имеет инновационный менеджмент, включающий идентификацию знаний и информации, их высоко результативное использование, хранение и защиту.

Важнейшим звеном в модернизационной цепи являются фундаментальные науки, которые определяют для отраслевых комплексов новые идеи и передают им результаты фундаментальных, поисковых и прикладных исследований и разработок, обеспечивают поддержку и повышение научного уровня всего процесса системных инноваций.

Инновационный комплекс промышленности является связующим звеном между научным комплексом и экономикой. Его профессиональные работники (инноваторы, менеджеры, маркетингологи и др.), зная слабые и сильные стороны конкурентоспособности продукции, потребности рынка, промышленности, социальной сферы, ориентируют научный и образовательный комплексы вузов и научных организаций на проведение исследований, разработок и предоставление опережающих образовательных услуг. Со своей стороны научный комплекс ориентирует производителей на поиск потребителей наиболее ценных новаций в научно-технической и образовательной сферах, которые сформированы под воздействием конкурентной среды.

Следовательно, координация научной, научно-технической и инновационной деятельности предприятий промышленности, должна базироваться на партнерских отношениях и быть ориентирована на формирование новой системы управления процессом модернизации на основе расширения интегрированной инновационной деятельности. В результате, повышается роль инновационных процессов маркетинга и менеджмента в промышленности, под воздействием оперативной рыночной конъюнктуры, что требует ускоренной адаптации системы управления в промышленности под новые задачи выпуска наукоемкой продукции по новым технологиям.

Для совершенствования управления инновациями важно усилить роль государства в управлении достижения оптимальных потребностей и необходимого для этого уровня платежеспособности. Реализация предлагаемого подхода сопряжена с риском роста дефицита бюджета. Он может быть снижен на основе изменения системы экономических отношений новаторов и производства, создав интегрированные группы ВУЗ – НИИ – производство. В этом случае промышленность привлекает к инновационной деятельности студентов, аспирантов, кандидатов и докторов наук (преподавателей вузов).

Управление развитием инновационными процессами в Беларуси предполагает качественные преобразования производственного потенциала при модернизации производства, до устойчивого конкурентоспособного уровня. В результате проведения модернизации сформируется инновационный тип воспроизводства. Он базируется на научных разработках и их ускоренном включении в процессы воспроизводства; развивает необратимые потребности в новых, адекватных им методах, технологических схемах, приемах, инструментах его организации, и новом качестве работников. В целом, на инновационной основе будет проходить многоуровневый процесс интеллектуализации экономики предприятия, организации, промышленности.

Первый: высший уровень интегрированного индекса национальной инновационности.

Второй: относительно равномерный уровень чистых индексов инновационности по предприятиям, отраслям, комплексам национального хозяйства.

Третий: соответствие уровня развития инновационных производственных сил уровню развития производственных отношений.

Четвертый: приоритетный рост индексов интеллектуализации, образования, науки.

Пятый: относительно высокий уровень гармонизации социально-гуманитарных факторов в развитии общества [3].

Развитие инновационной деятельности в условиях национального промышленного комплекса, имеет свою специфику по сравнению с другими высокоразвитыми странами. С одной стороны, в Беларуси существуют объективные

предпосылки формирования инновационной экономики промышленности. В стране достигнут высокий уровень развития фундаментальных наук; достаточный научно-технический потенциал; высокообразованные и квалифицированные кадры ученых, инженеров, рабочих; высокий уровень интеллектуального и профессионального развития белорусских специалистов. В частности, по данным ПРООН в 2013 г. по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП) Беларусь находится на 50-м месте из 187 стран и входит в группу с высоким уровнем развития человеческого потенциала.

Во многих регионах Беларуси за годы плановой экономики был создан мощный инновационный потенциал, который обеспечивал высокий уровень развития по приоритетным направлениям техники, и технологий ряда отраслей промышленного производства. Экономика переходила к интенсивному типу воспроизводства.

С другой стороны, организационное управление экономикой в сложных технико-технологических, экономических условиях не было подготовлено к высокому уровню освоения научно-технических достижений. Поэтому в новых условиях переход Беларуси на инновационное развитие возможен поэтапно, на основе оптимальной диффузии инновационных идей и проектов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2012 года. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. URL: Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2012/07/06/453> - Дата доступа: 10.03 2013.
2. Никитенко, П.Г. Ноосферная экономика и социальная политика: стратегия инновационного развития / П.Г. Никитенко. – Минск: Беларус. наука, 2006. – 479 с.3. Лагута И.В. Основные методологические подходы в инновационной деятельности // Инновации и инвестиции. М., 2010 г. №3.

Высоцкая З. Г., Глеба Т. И., к.э.н, доцент
Белорусский государственный университет,
г.Минск, Республика Беларусь
htamara@tut.by

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО ЗНАЧИМОСТЬ НА ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ СТАДИИ РАЗВИТИЯ

Современная стадия мирового экономического развития меняет парадигму всей экономической теории и предполагает создание новой теории воспроизводства капитала, которая уходит от автономного рассмотрения экономики. Эволюция экономических теорий капитала, связана, в первую очередь, с пересмотром подходов к анализу содержания человеческого труда в экономической сфере. Усложнение процесса труда обуславливает усложнение капитала, и, прежде всего, появление в его составе человеческого капитала.

Человеческий труд практически всегда сопровождался использованием внешних источников энергии. С точки зрения их использования развитие условий труда, а значит и всего процесса труда, можно разделить на три важнейших этапа, в каждом из которых существенно менялась роль человека в технологическом цикле производства. Первый этап - этап статических орудий труда, характерен для примитивного производства, когда использовались инструменты, приводимые в действие мышечными усилиями человека, а сам человек занимал центральное место в технологическом цикле. Второй этап - использование динамических орудий труда и характеризуется тем, что человек создал орудия труда с источником внешней энергии без затрат физической энергии самого человека. Человек, оставаясь задействованным в технологическом цикле, стал выполнять только функции управления. С момента изобретения компьютера человечество вступило в третий этап развития условий человеческого труда, когда становится реальной возможность наладить производство без непосредственного участия человека. Этот этап определяется исключением человека из технологического цикла производства, так как функции управления орудиями труда принимают на себя автоматизированные системы управления. В результате возникают автоматические производства, в которых продукт труда появляется без участия человека в технологических процессах. Если исходить из воззрений на труд классической политэкономии, то на третьем этапе развития условий человеческой деятельности, сам человеческий труд исчезает из технологического процесса воспроизводства.

В современных исследованиях человеческий капитал занимает особое место и рассматривается в качестве главного фактора формирования и развития инновационной экономики, как важнейшая составная часть современного производительного капитала, определяющего интенсивность динамики современного воспроизводственного процесса. Чтобы объяснить происходящее, необходимо по-новому взглянуть на процесс человеческого труда.

Дело в том, что 3 этапа условий человеческого труда характеризуют развитие производства вещей, но производство вещей и процесс человеческого труда – это не одно и то же. Производство вещей, хотя и может состоять из определенного числа ступеней производства – технологических циклов – само по себе не охватывает весь многогранный процесс общественного труда, а представляет лишь один из этапов этого сложного общественного процесса. Сам процесс человеческого труда гораздо шире, он распадается на три этапа – этап создания образца продукта труда, самого производства (воспроизводства) этого продукта и его потребления. Классическая политэкономия занимается только одним из этапов этого процесса – этапом производства (воспроизводства), который, хотя и занимает центральное место

в процессе труда, но не может существовать без двух других.

Любой труд начинается с идей, которые возникают у человека, как возможность создания продукта. Сами идеи определяются подготовкой людей, т.е. знаниями и опытом работы в той или иной отрасли производства или области человеческих знаний. Реализация этих идей, этих замыслов и составляет содержание первого этапа человеческого труда. Говоря о втором этапе производства, мы фактически говорим о воспроизводстве продукта или о серийном производстве этих продуктов, т.к. второй этап труда возможен только после завершения 1 этапа, на котором продукт впервые производится, испытывается, при необходимости дорабатывается, приобретая потребительские качества. В этом смысле 2 этап труда - это всегда этап воспроизводства созданной продукции, однако, учитывая традиционное представление этого этапа как производственного, мы также будем называть его производственным. Третий этап – этап потребления продукта труда - также имеет специфические особенности, связанные с транспортировкой, хранением, продажей, и послепродажным обслуживанием. Он характеризует трудовые операции, производимые с продуктами труда в процессе его движения к потребителю.

Разделение единого общественного процесса труда на три этапа предопределяет разделение сферы трудовой деятельности людей на три специфические части: научно-техническую, производственную и сферу обслуживания. В первой сфере заняты научно-технические работники, во второй – рабочие, в третьей работники сферы услуг. С наступлением постиндустриального периода численность людей, работающих в качестве управляющего звена в технологическом процессе, т.е. рабочих будет непрерывно сокращаться. В то же время, в связи с ростом объемов научной и технической информации, численность занятых в научно-технической сфере непрерывно возрастает. В связи с возрастанием объемов обслуживания сферы потребления будет расти и сфера услуг. Однако центр тяжести социально-значимого человеческого труда непрерывно все больше и больше будет смещаться в сторону первого этапа труда, направленного на генерирование информационных ресурсов, формируя тем самым информационный тип экономики.

Идея разделения усложняющегося процесса труда привела к формированию теории человеческого капитала. Выделенные 3 этапа позволяют систематизировать и раскрыть содержание разных видов человеческого капитала, избежать двойственности его трактовки. При таком подходе развитие экономики и общества можно представить как эволюционно-волновой процесс без насильственного разрушения старых укладов, но с постепенным качественным преобразованием экономики. Информационная экономика не является следствием перехода на принципиально новую траекторию развития, а скорее представляет тот исторический отрезок, на котором начинают более четко проявляться скрытые до сих пор информационные характеристики. Сегодня наступает такой момент в развитии экономики, когда ее информационные свойства становятся явными и решающими в такой степени, что экономика уже определяется как информационная, создаются условия перехода на новый этап постиндустриального развития.

Пока данный переход обществом еще не осознан. В развитых странах на начальном этапе становления «новой экономики», удельный вес ее в ВВП еще невелик, очень высокими темпами увеличиваются затраты на информационные технологии, а отдача на эти вложения пока незначительна. Поэтому многим кажется, что еще возможна конкуренция на уровне устоявшихся технологий и дешевизны традиционных ресурсов. Однако в развитых странах формируется критическая масса новых технологий, которая позволит значительно повысить темпы и качество экономического роста этих стран. Решение проблем устойчивого развития экономики Беларуси также зависит от новых технологий, получить которые можно, сделав ставку на человеческий потенциал страны, а именно на творческую его часть, четко увязав при этом все 3 этапа процесса труда, либо извне, что маловероятно.

Коржыкбаева А.М.

Каспийский государственный университет технологии и инжиниринга им. Ш. Есенова.

г. Актау, Казахстан akmaral_ko@mail.ru

Мамаева М. А.

Казахский национальный университет имени аль-Фараби. г. Алматы, Казахстан

aktau2727@mail.ru

МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ

«Главная идея современного применения математических методов в экономике – это моделирование», – пишет В. М. Монохов. По своей сути математические методы не могут непосредственно применяться к действительности, они применимы лишь к математическим моделям. Полученные на их основе результаты будут иметь практическое значение только в случае, если модель адекватно отображает реальную экономическую ситуацию. Разработка специальных математических методов, применимых в экономике, привела к созданию целого комплекса прикладных математических дисциплин – линейное программирование, динамическое программирование, теория игр, теория графов, объединяемых частообщим названием «Математическая экономика». [1, с. 26-27].

В обширной литературе последних лет ([2], [3], [4]) проводится анализ метода моделирования, исследуются возможности применения его в отдельных науках, технике, биологии, лингвистике, экологии, медицине, экономике и др.

С логической точки зрения метод моделирования представляется собой переход от знания одного объекта к познанию другого или других объектов. Модель – некоторая реально существующая или мысленно представляемая система, которая замещая и отображая в познавательных процессах другую систему-оригинал находится с ней в отношении сходства (подобия), благодаря чему изучение модели позволяет получить информацию об оригинале.

По существу, почти любая тема курса математики заканчивается построением некоторой математической модели, причем для ее построения используются как индуктивные, так и дедуктивные методы. Получая в результате рассуждений некоторую формулу, график, алгоритм и т.д. мы тем самым имеем дело с моделированием и чем значимей объект, тем желательней больше его интерпретаций, раскрывающих познавательный образ с разных сторон.

Осуществление экономической направленности курса математики теснейшим образом связано с применением математического моделирования. Это было отмечено Б. В. Гнеденко, С. Л. Соболевым, А. Н. Тихоновым и другими. С. Л. Соболев поэтому повсюду писал: «Практическая направленность курса математики в наше время означает прежде всего то, что учащихся надо познакомить с соотношениями между явлениями реального или проектируемого мира и его математическими моделями. Школьников надо практически научить строить математические модели для встречающихся жизненных явлений».[5, с.15].

Характеризуя сущность математического моделирования А. Н. Тихонов и Д. П. Костомаров отмечали: «Математическая модель никогда не бывает тождественна рассматриваемому объекту, не передает всех его свойств и особенностей. Основанная на упрощении, идеализации, она является его приближенным отражением». [6, с.15].

Исследование задач с экономическим содержанием обычно начинается с построения и анализа, простейшей, наиболее грубой математической модели рассматриваемого объекта. Однако в дальнейшем часто возникает необходимость уточнить модель, сделать ее соответствием объекту более полным. Это может быть обусловлено различными причинами: требованием более высокой точности, появлением новой информации об объекте, которую нужно отразить в математической модели, расширением диапазона параметров, выводящих за пределы применимости исходной модели и т. д.

Л. А. Фастригин и В. А. Марков выделяют следующие принципы, называемые постулатами моделирования, которым должен подчиняться процесс моделирования:

1) постулат наблюдаемости – требует, чтобы при моделировании использовалась вся существенная для данного исследования информация.

2) постулат стабильности – он выражает требование, чтобы моделируемый объект обладал некоторой устойчивостью: либо его изменение не должно быть слишком быстрым, либо его изменение должно носить регулярный характер, подчиняющийся какому-либо закону. В противном случае задача моделирования теряет смысл.

3) постулат экстраполируемости – он требует, чтобы модель обладала некоторой общностью, т.е. будучи созданной для одной ситуации, она может быть применима и к другой, в чем-то отличной от первой. [7, с.127-129].

Л. Г. Петерсон [8, с.23] рассматривает следующие функции моделирования:

1) гносеологическая – заключается в возможности упрощенного, опосредованного исследования объектов науки, непосредственное изучение которых не представляется возможным в силу тех или иных причин.

2) иллюстративная – создание чувственной опоры для анализа и обобщения.

3) эвристическая – получение новых знаний.

4) интегративная или синтезирующая – установление одной картины знания, его синтеза (наряду с диалектическим противоположным процессом дифференциации, что свойственно человеческому познанию вообще).

В исследованиях по методике преподавания математики поставлен вопрос о необходимости явного вовлечения в школьный курс математики понятий «модель», «моделирование», доказана необходимость обучения школьников математическому моделированию, разработана общая методическая схема обучения построению математических моделей, определено содержание основных понятий, необходимых для формирования представлений о математическом моделировании, отмечено, что отражение в школьном курсе математики элементов математического моделирования способствует решению ряда важных педагогических задач:

а) совершенствование прикладной направленности;

б) формирование элементов математической культуры и общей культуры;

в) усвоение межпредметных связей и др.

В этих и других исследованиях поставлен и решен ряд важных педагогических задач, связанных с обучением моделированию и использованием его как средства учебного познания:

1. доказана необходимость и принципиальная возможность усвоения учащимися понятий «модель», «моделирование», «математическая модель»;

2. выделены основные элементы процесса построения математических моделей, дан анализ его операционного состава;

3. определено содержание, на котором наиболее целесообразно обучать школьников построению математических моделей (изучение новых математических понятий и решение прикладных задач, в том числе задач с экономическим содержанием);

4. установлено, что использование неэквивалентных моделей одного и того же понятия повышает эффективность его усвоения;

5. раскрыты иллюстративная и эвристическая функции моделирования;

6. показано, что целенаправленное использование представлений о математическом моделировании способствует

решению таких педагогических задач как формирование у школьников научно-диалектического мировоззрения, воспитание творческих способностей, усиление межпредметных связей и связи обучения с практикой и т.д.;

7. ищутся конкретные методические пути обучения учащихся умению строить математические модели.

Развитие математики как науки исторически шло по двум направлениям: внешнему и внутреннему. Внешний путь связан с необходимостью решать задачи, лежащие вне математики, в том числе экономические задачи.

В этом смысле источником развития математики явились задачи практической деятельности человека (счет предметов, измерение площадей и объемов, задачи экономики, техники и т.д.). Второй путь – внутренний, вытекающий из необходимости систематизации найденных математических фактов, обобщения их в теорию, развитие этой теории по ее внутренним законам. Именно это привело в свое время к выделению математики как науки из системы научных познаний человечества. Два названных выше пути развития называют прикладным и теоретическим.

Прикладную математику можно охарактеризовать как науку об оптимальном решении математических задач, возникающих вне математики. Соответственно, прикладная задача – это задача, поставленная вне математики и решаемая математическими средствами. Большинство авторов исследований выделяют 3 этапа в решении прикладной задачи.

Формализации, т.е. перевода предложенной задачи с естественного языка на язык математических терминов. Этот этап обычно называют построением математической задачи.

Решение задачи внутри модели.

Интерпретации полученного результата, т.е. перевода полученного результата (математического решения) на язык на котором была сформулирована исходная задача.

При решении экономических задач, первый этап является для учащихся самым трудным. Известно, что условия задачи с экономическим содержанием, обычно описываются на естественном языке. Поэтому причина этих трудностей заключается в том, что для перевода задачи с естественного языка на математический требуется иметь достаточно высокий уровень умения абстрагировать, что связано с формированием и развитием экономического мышления. Отвлечение от реального объекта, его свойств и переход к математическому объекту – операция сложная, поэтому умению переводить задачу с естественного языка на математический должно быть уделено первостепенное внимание.

Мы рассматриваем математическое моделирование как важнейшее средство решения задач с экономическим содержанием. Констатируется, что имеющиеся в учебниках и учебных пособиях задачи по математике не способствует в полной мере развитию познавательных интересов у учащихся, так как они представляют собой готовые математические модели и не заставляют школьников думать и искать пути оптимального решения поставленной задачи. Аналогичное мнение высказывает Л.Г.Петерсон: «Прикладная направленность курса, даже в своем внутреннем аспекте, явно недостаточна, вследствие чего учащиеся не видят связей изучаемого и обычно весьма трудного для них предмета с задачами, возникающими в их личной практике, в практике общества и любого конкретного человека. Этим можно в определенной степени объяснить распространенное в обществе мнение о математике как науке сухой, скучной и оторванной от жизни, изучение которой в школе является не более, чем неизбежным злом». [8, с.31].

В существующей школьной практике первый и третий этапы моделирования практически полностью опускают, считая, что задачей школьного курса математики является лишь изучение математических теорий и решение задач, основным назначением которых является закрепление знаний этих теории. Происходит неоправданный перенос в сторону второго этапа – изучения математических моделей. Мы полагаем, что школьная программа по математике должна быть построена таким образом, чтобы в ней последовательно проводилась идея математического моделирования с уделением адекватного современным целям обучения математике внимания всем трем основным этапам моделирования. При этом исходим из того, что предмет математики в настоящее время становится не только средством формирования логической и вычислительной культуры учащихся, но и средством введения ребят в мир будущих профессии, связанных или с материальным производительным трудом, или с деятельностью в с сфере духовной общественной жизни.

Во многих исследованиях и др. подчеркивается, что в имеющихся школьных учебниках и учебных пособиях в задачах с экономическим содержанием ученикам приходится самим строить модель и исследовать ее, и наконец, интерпретировать. Это требует от ученика больших усилий и затрат времени, в итоге в школе такие задачи почти не решают.

Как уже отмечалось, самым сложным для учащихся является первый этап – создание математической модели. Выработка навыков в построении математической модели должна осуществляться на протяжении всего времени изучения курса математики, а не концентрироваться в каких-либо отдельных темах этих курсов. Сами задачи должны максимально использовать опыт учащихся, их живой интерес к явлениям природы, склонность к наблюдениям. В школе часто приходится решать задачи, приводящие к динамическим моделям, т.е. к моделям которые постоянно уточняются, обновляются в зависимости от варьирования параметров моделируемого явления.

Органическое сочетание компонентов экономического мышления (конкретное, абстрактное с разделением на аналитическое, логическое, пространственное мышление, интуитивное, функциональное) и качеств его (активность, гибкость, глубина, критичность, оригинальность и т.д.) проявляется в особых способностях учащегося, свидетельствующих о значительном развитии и высоком уровне его экономического мышления.

1. Способность к правильному и быстрому восприятию, способность к пространственному воображению.
2. Способность к быстрому сосредоточению и переключению внимания с сохранением его устойчивости и интенсивности не только на экономических объектах, но и на любых других объектах.
3. Наличие хорошей избирательной памяти: способность репродуцировать математические знания и опыт.
4. Способность к сильному творческому воображению (умение создавать новые комбинации из известных понятий, явлений и фактов).

5. Способность оценивать ситуацию сразу, с различных точек зрения, способность видеть больше того, что есть и что очевидно.

6. Способность проникать в сущность основных взаимосвязей, скрытых в данной проблеме перед тем, как приступить к ее решению.

7. Устойчивую потребность в познании нового, проблем, которые могут возникнуть.

8. Образность, точность, сжатость речи, способность необычно отвечать на специфические вопросы.

9. Способность создавать наглядно действенные и наглядно образные модели тех или иных ситуаций.

10. Способность мыслить отвлеченно, схватывая главную суть закономерности изучаемого процесса или характеристические свойства той или иной ситуации.

11. Способность к символическому оформлению собственных мыслей в соответствии с известными правилами, способность к схематическому и графическому их выражению.

12. Способность устанавливать, какие элементы некоторого множества объектов подобны изучаемому объекту по внешним и внутренним признакам.

13. Способность устанавливать класс, к которому принадлежит данный объект, или тип, которому принадлежит данная проблема.

14. Способность из многообразия свойства изучаемого объекта выделить наиболее существенные и важные, даже в том случае, когда эти свойства существуют в скрытом виде.

15. Способность предвидеть конечные и промежуточные результаты проводимого исследования, способность осуществить планирование решения проблемы.

16. Способность выявлять подробности, полезные с точки зрения развития идеи решаемой проблемы.

17. Способность выявлять различные функции изучаемого объекта в проблеме, чтобы использовать его по новому.

18. Способность реорганизовать элементы структуры данной ситуации так, чтобы они функционировали по новому.

19. Способность осуществлять мысленный эксперимент, предваряя те или иные возможные действия для того, чтобы выбрать из них наиболее эффективные.

20. Способность мысленно воспроизводить объекты в различных последовательных его состояниях.

21. Способность к открытию различных связей между объектами и идеями, умение использовать логические связи для проверки достоверности сделанного вывода.

22. Способность выдвигать оригинальные идеи в разнообразных ситуациях.

23. Способность применить в новой ситуации известную идею.

24. Способность к математическому моделированию жизненных ситуаций.

25. Способность во время отказаться от привычных методов решения проблемы, если они оказываются незадействованными, и организовать поиск путей ее решения.

26. Способность в случайных фактах, явлениях, образах, найти опорный факт для решения данной проблемы.

Эти критерии как критерии критического мышления, однако, если рассматривать эти критерии на деятельности экономического характера, то совершенно очевидно, что они будут и критериями экономического мышления. Итак, приходим к выводу, что математическое моделирование являясь средством решения задач с экономическим содержанием, способствуют развитию экономического мышления у учащихся.

При математическом моделировании развиваются все компоненты экономического мышления и, особенно, такой компонент как функциональное мышление, которое характеризуется осознанием динамики общих и частных соотношений между экономическими ситуациями или их свойствами, ярко проявляется в связи с рассмотрением идеи функции.

Развитие функционального мышления тесно связано с использованием систем задач на математическое выражение конкретных экономических ситуаций с ярко выраженным «функциональным» содержанием и последующим исследованием их. Решение такой задачи содержит в себе три аспекта:

1. В изучаемой экономической ситуации выделяют основные, существенные связи, отбрасывая второстепенные детали, вводят различного рода упрощения и допущения.

2. Связав объекты, выступающие в изучаемой экономической ситуации с числами или геометрическими образами, переходят от зависимостей между этими объектами и математическим соотношением – формулам, таблицам, графикам.

3. Полученные математические соотношения исследуют, пользуясь уже известными математическими правилами действий над ними, а результаты исследования истолковывают в терминах и понятиях изучаемой экономической ситуации. Функциональное мышление является адекватным осознанию изменчивости, взаимосвязи и взаимозависимости экономических понятий и соотношений, что характерно для диалектического мышления.

Формируясь и развиваясь от наглядно действенного к наглядно образному и от него к абстрактному. Экономическое мышление учащихся переходя от одной ступени обучения к другой, совершенствуется, шлифуется, становится рациональным, оригинальным, критичным и т.д. Вполне понятно, что развивая экономическое мышление учащихся с помощью использования задач с экономическим содержанием, необходимо соблюсти преемственность по отношению к средней ступени обучения, то есть в старших классах развитие экономического мышления на примере использования математических моделей существенным образом должно опираться на ту базу, основу, фундамент, которые заложены в этом отношении в предшествующих классах.

Опыт использования математического моделирования при изучении математики в этом звене представляется нам достаточно убедительным подтверждением вышесказанного. На этом этапе обучения в развитии экономического мышления учащихся значительную помощь оказывают такие средства математического моделирования как:

1. составление аналитических выражений, моделирующих зависимости между величинами;
2. построение эмпирических графиков;
3. моделирование равномерных процессов;
4. построение математической модели как результата прямого наблюдения жизненных экономических ситуаций и процессов и т.д.

Во многих задачах с экономическим содержанием в процессе нахождения решения задачи эти средства применяются в совокупности, в неразрывной связи между собою.

Особенно эффективным для развития многих качеств экономического мышления является использование задач исследовательского характера. Проводя собственные «линии» исследования, каждый учащийся вырабатывает способность отвлекаться от несущественных свойств для данной экономической ситуации, выявлять существенные свойства, вырабатывает способность обобщать, абстрагироваться, систематизировать, высказывать гипотезы и т.д. Одним словом, в процессе поиска решения такой задачи идет интенсивное развитие его мыслительных способностей и в конечном итоге формируется экономическое мышление ученика.

При использовании задач с экономическим содержанием, в процессе обучения математике, создавая математическую модель задачи учащиеся вырабатывают себе также специфические критерии экономического мышления как:

- полноценность аргументации ученика, прежде всего, в своем собственном мышлении;
- борьба против незаконных обобщений;
- борьба против необоснованных аналогий;
- борьба за полноту дизъюнкций;
- борьба за полноту и выдержанность классификаций.

При этом вырабатывается своеобразный экономический стиль мышления, характерные черты которого:

- доминирование логической схемы рассуждения, это логическая схема с ее неумолимыми требованиями определяет ход мысли ученика;
- лаконизм, сознательное стремление всегда находить кратчайший (экономический), ведущей к данной цели логический путь;
- четкая расчлененность хода рассуждений;
- скрупулезная точность символики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Монахов В. М. Роль математики в повышении экономической грамотности школьников. Советская педагогика. М., 1972, №6, 36 с.
2. Гамезо М. В. Знаки и знаковое моделирование познавательной деятельности. Диссертация на соискание ученой степени кандидата психологических наук. Москва, 1977, 373 с.
3. Стукалов В. А. Использование представлений о математическом моделировании в обучении математике. Диссертация на соискание ученой степени кандидата педагогических наук. М., 1976, 156 с.
4. Штофф В. А. Моделирование и познание. Минск, 1974, 212 с.
5. Соболев С. А. Судить по конечному результату. Математика в школе, 1984, №1, с.15-19.
6. Тихонов А. Н., Костомаров Д.П. Рассказы о прикладной математике. М., 1979, 206с.
7. Фастригин Л. А., Марков В.А. Кибернетические методы познания. Рига, 1976, 236с.
8. Петерсон Л. Г. Математическое моделирование как методологический принцип построения программы школьного курса математики. Содержание, методы и формы развивающего обучения математике в школе.

Кривицкая Т. В.,

Брестский государственный технический университет,

г. Брест, Республика Беларусь

tamriko.plis@yandex.by

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ

Системное представление о механизме функционирования национальной экономики в современных условиях, способах воздействия на нее государства, об экономическом потенциале и формирующихся на этапе перехода к рынку хозяйственных комплексах становится необходимым условием подготовки высококвалифицированных специалистов, конкурентоспособных на рынке труда, способных решать сложные, нестандартные задачи меняющейся конъюнктуры рынка.

Инновационное обучение будущих экономистов - это взаимодействие инновационной деятельности преподавателя и инновационной учебной деятельности студента. Производственные практики, лабораторные и практические работы, студенческие научно-практические конференции способствуют выработке у студентов умения овладевать и оперировать разнообразной информацией, формированию у студентов инновационного мышления. Качество подготовки будущих управленцев повысится, если вузовское обучение будет более ориентировано на инновационную модель подготовки.

Объективные экономические процессы сопровождаются глубокими преобразованиями производственных отношений, структуры всего хозяйственного комплекса, вызывают необходимость усиления конкурентных преимуществ отечественных производителей, требуют переоснащения технической базы предприятий на современной технологической основе. А это выдвигает новые требования к уровню подготовки специалистов, формированию деловых качеств личности, экономических знаний, необходимых для работы в рыночной среде.

В новых условиях душой экономики знаний становится непрерывное стремление к новшествам, а источником силы выступает образование. Интеллектуальная экономика оказывает модернизирующее воздействие на традиционные отрасли, существенно повышая их производительность.[1, С.19]

Такое понимание проблемы во многом меняет подходы и требования к организации подготовки студентов, углублению и расширению их экономических знаний. Основой новых требований становится не пассивное запоминание учебного материала изучаемых дисциплин, а выработка у студентов способности к решению возникающих проблем; умения гибко реагировать на возникающие ситуации; использовать преимущество благоприятных обстоятельств; находить решение в неоднозначных или противоречивых случаях; распознавать относительную важность различных ситуаций, синтезировать новые концепции; выводить новые идеи и заключения.

Достижение поставленных целей не обеспечивается лишь активизацией использования в процессе преподавания экономических дисциплин мультимедийных средств, а также тестирования, как средства измерения уровня интеллекта студента. Количество набранных баллов в результате тестирования не отражает истинные возможности ума, а использование мультимедийных средств, программ презентации в процессе изложения учебного материала скорее характеризует технологическую культуру организации учебного процесса, облегчая труд преподавателя. Решение задачи подготовки интеллектуальной личности специалиста способного решать сложные экономические задачи в современной экономике требует с одной стороны комплексного подхода, а именно использования в учебном процессе различных вариантов и методик изложения лекционного материала и организации и проведения семинарских занятий.

Ориентации студентов на усиливающиеся интеграционные процессы, рост взаимосвязи и взаимозависимости национальной экономики Республики Беларусь с мировым сообществом, конкретизацию экономических знаний за счет изучения задач и проблем, которые стоят перед национальной экономикой, что становится необходимым условием подготовки высококвалифицированных специалистов, конкурентоспособных на рынке труда.

Процесс обучения необходимо превратить в естественный процесс познавательной деятельности, обеспечивая многовариантность изложения концептуальных проблем экономических наук в их развитии. Студенты должны искать пути рациональных решений и оптимального выбора, что повысит развитие творческой индивидуальности, формирование у них способности обнаруживать, анализировать и решать творческие задачи, а также ознакомление с технологией творческого поиска, самостоятельный перенос прежде усвоенных знаний и умений в новую ситуацию, видение проблемы в знакомой ситуации, развитие критичности мышления, овладение основами методологии научного исследования, введение в инновационную деятельность и освоение ее технологии.

ЛИТЕРАТУРА:

1. С.Н. Князев, А.Г. Шрубенко, Интеллектуализация – стержневая основа развития экономики и управления. Проблемы управления. №3 ((24) 2007. стр.19
2. Официальный сайт Белорусского института системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферой [Электронный ресурс]. – Брест, 2013. – Режим доступа: <http://belisa.org.by/>. – Дата доступа: 22.03.2013.
3. Бюллетень «Инвестиционные технологии в Беларуси: инвестиции, наука, техника» [Электронный ресурс]. – Брест, 2013. – Режим доступа: <http://www.scienceportal.org.by/>. – Дата доступа: 10.04.2013.

Седель О.Я ., к. т. н., доцент, **Шевчик А.М .**,
Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина, г. Брест,
Республика Беларусь
orestochka@mail.ru

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ

Проблема конкурентоспособности фирм, отраслей, стран — одна из наиболее актуальных и динамичных в мировой экономике. На ее анализ влияют многие факторы и прежде всего изменения темпов экономического роста стран, уровень безработицы, место страны или фирмы в мировой экономике и т.п.

Конкурентоспособность — это способность определённого объекта или субъекта отвечать запросам заинтересованных лиц в сравнении с другими аналогичными субъектами и/или объектами. Объектами могут быть товары, предприятия, отрасли, регионы (страны, области, районы). Субъектами могут выступать потребители, производители, государство, инвесторы.

В современной теории по проблемам конкурентоспособности существуют два подхода к выделению уровней

конкурентоспособности: территориальный и отраслевой.

Под конкурентоспособностью продукции или услуги понимается их способность выдерживать конкуренцию, то есть возможность успешной продажи на конкретном рынке в определенный момент времени. Для этого товар должен удовлетворять запросам потребителя и быть доступным по цене. Конкурентоспособность — комплексная характеристика, определяющая предпочтение товара на рынке по сравнению с аналогичными изделиями-конкурентами как по степени соответствия конкретной общественной потребности, так и по затратам на ее удовлетворение.

Превращение нашей страны в открытую экономическую систему, свободный доступ на ее рынки иностранных производителей-конкурентов, попытки отечественных товаропроизводителей занять свое место на мировых рынках вызывает необходимость анализа проблем, связанных с развитием конкуренции, повышением конкурентоспособности продукции, а также взаимодействием системы государственного и рыночного механизма управления конкурентоспособностью продукции.

К важнейшим государственным механизмам управления конкурентоспособностью относятся:

- финансирование научных исследований, проектных, конструкторских, технологических разработок, опытного производства;

- участие государства в профессиональной подготовке, повышении уровня образования работников;

- управление качеством товаров и услуг посредством разработки и утверждения государственных стандартов качества и сертификации продукции (внедрение на предприятиях республики международных стандартов, устранению технических барьеров при ее поставках на мировые рынки, снижению количества рекламаций. В настоящее время происходит внедрение на белорусских предприятиях интегрированных систем качества на основе комплекса международных стандартов.

С этой целью для повышения инновационной активности предприятия необходимо понимать, что в настоящее время в мире не просто конкурируют товары и услуги, а идет борьба за создание и скорейшее внедрение инноваций. Побеждают, как правило, производители, способные оперативно перенастраивать производство, постоянно осуществлять модернизацию производства и использовать новейшие образцы техники и технологий.

Анализируя ключевые характеристики состояния предприятия и подходы к оценке повышения конкурентоспособности продукции можно сформулировать основные принципы концепции обеспечения конкурентоспособности предприятий:

- технологическое обновление производства;

- патентно-правовые показатели продукции (патентная чистота, патентоспособность используемых в ней технических и художественно-конструкторских решений);

- подготовки высококвалифицированных специалистов и научных кадров в сфере инновационного развития;

- разработка, внедрение и сертификация систем менеджмента качества или производства;

- управление затратами на качество.

Затраты на качество подразделяются на две категории. Во-первых, это затраты, характеризующие попытки обеспечить и гарантировать должный уровень качества продукции, т.е. затраты, связанные с достижением соответствия качеству. Во-вторых, затраты, связанные с восстановлением качества. Первая категория в свою очередь делится на затраты, связанные с предупреждением дефектов, и затраты, связанные с оценкой и контролем продукции. Вторая категория предполагает деление на затраты по внешним и внутренним отказам.

Каждый из механизмов, как государственных, так и рыночных, не может эффективно функционировать в изолированном виде и должен входить в единую систему согласованных действий. Эти механизмы действуют совместно, дополняют и усиливают друг друга.

Таким образом, на сегодняшний день для достижения эффективного управления конкурентоспособностью продукции необходимо опережающее развитие рыночного механизма управления и устранение в государственном механизме проблем, связанных с регулированием ценообразования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью: учеб. пособие / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – Москва: Омега-Л, 2007. – 325 с.
2. Волонцевич Е. Ф. Конкурентоспособность фирм. – Минск : Амалфея, 2009. – 322 с.

Стрелец М.В., д.и.н., профессор,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
mstrelez@mail.ru

НЕКОТОРЫЕ РАЗМЫШЛЕНИЯ НА ПРЕДМЕТ СОВМЕСТНОГО ВЕНЧУРНОГО ФОНДА СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Функционирование Таможенного союза, в который входят Республика Беларусь, Республика Казахстан, Российская Федерация, включает ряд аспектов. Закономерно возникает следующий вопрос: «Какой из этих аспектов является главным?» На наш взгляд, таковыми представляются совместные усилия субъектов союза на предмет снятия проблемного комплекса, связанного с отставанием от тех стран, которые задают планку в формировании инновационного по своей сути технологического базиса народного хозяйства.

Что для этого нужно?

Во-первых, наличие предприятий, проектов, однозначно нацеленных на инновационный прорыв.

Во-вторых, адекватная финансовая подпитка.

Логика дальнейшего изложения выводит автора доклада на разбор понятия «венчурный фонд».

«Венчурный фонд (англ. venture — рискованное предприятие) — инвестиционный фонд, ориентированный на работу с инновационными предприятиями и проектами (стартапами). Венчурные фонды осуществляют инвестиции в ценные бумаги или доли предприятий с высокой или относительно высокой степенью риска в ожидании чрезвычайно высокой прибыли. Как правило, 70-80 % проектов не приносят отдачи, но прибыль от оставшихся 20-30 % окупает все убытки.

Особенностью данного вида фондов является законодательное разрешение проводить более рискованную деятельность: отсутствует или резко снижена необходимость диверсификации рисков, им разрешено не только покупать корпоративные права, но и кредитовать компании (например, через покупку векселей). Единственное, что им запрещено, — вкладывать средства в банковскую, страховую, инвестиционную отрасли» [1].

А сейчас есть смысл выяснить, существуют ли в странах Таможенного союза венчурные фонды на общегосударственном уровне. В России с 24 января 2011 года функционирует Общество с ограниченной ответственностью «Инфраструктурные инвестиции РВК», Белорусский инновационный фонд начал свою работу 12 ноября 1998 года, Национальное агентство по технологическому развитию Казахстана – в сентябре 2011 года. Пока ни одна из названных структур не имеет крупных достижений. Вместе с тем у каждой из них сформировалась чёткая организационная структура, есть солидные правовые основы, прослеживается ясно очерченный круг целей и задач.

«29 января 2013 года Инфрафонд РВК, Белорусский инновационный фонд и Национальное агентство по технологическому развитию Казахстана объявили о создании венчурной компании «Центр инновационных технологий ЕврАзЭС». Новая организация была образована в рамках концепции развития Евразийской инновационной системы и должна стать ее базовым элементом.

Основными задачами центра будет инвестирование в создание и коммерциализацию инноваций или заимствование технологий, поиск реализуемых в странах ЕврАзЭС инновационных проектов, обладающих высокой экономической привлекательностью, развитие системы защиты прав на объекты интеллектуальной собственности. Предполагается, что центр будет вкладывать деньги в инновационные предприятия через оплату их долей или акций. Специалисты центра помогут инноваторам в поиске и привлечении других инвесторов, а также обеспечат условия для развития новых конкурентоспособных производств и внедрения инноваций в уже существующие высокотехнологичные производства» [2].

Следует обратить внимание участников настоящей конференции на оценки данного факта, сделанные серьёзными специалистами. На наш взгляд, из этих оценок вытекает, что у новой структуры есть шансы на успех и в то же время руководству Центра инновационных технологий ЕврАзЭС придётся решать уравнение со многими неизвестными.

«Сама по себе идея создания подобного центра, безусловно, правильная..., - считает гендиректор Экономико-правовой школы ФБК Сергей Пятенко. - Объединив усилия, РФ, Беларуси и Казахстану будет легче приблизиться в своем инновационном развитии к мировым лидерам или даже обогнать их. Однако не стоит ждать быстрых результатов, все подобные шаги рассчитаны на перспективу...

По мнению эксперта, центру необходимо сосредоточить свое внимание либо на прорывных отраслях, в которых какой-либо из стран уже достигнуты определенные успехи, либо искать новые перспективные ниши.

Три страны обладают большим научно-техническим потенциалом, который позволяет им совместно выпускать конкурентоспособную продукцию и решать текущие сложности с развитием инновационной экономики. Как отметил директор ВДО в России Николай Симаков, Беларуси удалось сохранить промышленный и научный потенциал, а Россия помимо такого же потенциала обладает еще и существенными финансовыми ресурсами. При этом главным инновационным ресурсом эксперт считает именно научные кадры. По мнению Симакова, инновационные проекты страны могли бы развиваться в области разработки и использования суперкомпьютерных систем и программно-аппаратных средств, лекарственных средств, возобновляемых источников энергии, снижения негативных последствий от добычи полезных ископаемых и т.д.

Игорь Дюков, руководитель дипломного проектирования Стокгольмской школы экономики в России:

- Инновационный потенциал определяется размерами рынка и научными кадрами, и в этом плане Россия и Казахстан,

конечно, имеют большие перспективы. Что касается отраслей, то это добывающие отрасли, такие трудоемкие отрасли, как авиационная и космическая, атомная энергетика. Такая синергия трех больших стран, несомненно, будет способствовать глобальному инновационному развитию» [2].

Вместе с тем данный эксперт отмечает наличие проблемных полей, которое должно обязательно браться в расчёт властью имущими. С ним можно согласиться в том, что «большой недостаток - долгий путь инновационной разработки от науки до бизнеса. Наука не умеет коммерциализировать свои разработки, а бизнес, в свою очередь, не использует потенциал науки. Бизнес в своем стремлении модернизировать товар чаще всего действует без привлечения научно-исследовательских институтов, а НИИ не умеют выводить на рынок свои инновационные разработки. Это проблема всех развивающихся стран, в том числе России, Белоруссии и Казахстана, тогда как в Европе и Северной Америке эти проблемы частично решены. Недостаточное финансирование - еще одна крупная проблема. На науку выделяются очень маленькие бюджеты, поэтому мы пока отстаем. Во всех трех странах слабо развиты инновационная культура и инфраструктура, культура инновационных разработок и их коммерциализации» [2].

Столь же компетентным представляется и мнение аналитика УК «Финам Менеджмент» Максима Клягина. Аналитик увидел в том, что задумали члены Таможенного союза, «весьма актуальный и перспективный, практически инфраструктурный по своей сути проект, который теоретически может в среднесрочной перспективе сформировать мощную базу развития конкурентного технологического производства на территории союзных государств. Спрос на инновации формируется сегодня на очень высоком уровне практически во всех отраслях - от информационно-телекоммуникационной индустрии, промышленного и обрабатывающего производства до сельского хозяйства. Полагаю, разработки и проекты, реализованные таким совместным фондом, могут найти применение в самых разных секторах экономики.

Важно подчеркнуть, что роль подобных квазигосударственных институтов сейчас очень высока - их поддержка востребована, в том числе, наукоемким малым и средним бизнесом. В первую очередь, из-за того, что они могут удовлетворить спрос предпринимателей на инфраструктуру и, конечно - на инвестиции.

Кроме того, нельзя недооценивать стратегическое значение развития собственного сектора R&D. Акцент на расширении инновационных технологий должен обеспечить независимость внутреннего рынка ТМТ членов ЕврАзЭС от западных поставщиков решений» [2].

В заключение есть смысл напомнить, что нынешняя пятилетка (2011–2015 гг.) является для нашего Отечества пятилеткой инноваций. Именно так определён её стержень в решениях IV Всебелорусского народного собрания. Естественно, соглашение между Инфрафондом РВК, Белорусским инновационным фондом и Национальным агентством по технологическому развитию Казахстана от 29 января 2013 года органически вписывается в эти решения.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Венчурный фонд — Википедия [Электронный ресурс]. – 2013. – Режим доступа: ru.wikipedia.org/wiki/Венчурный_фонд. – *Дата доступа: 21.02.2013.*
2. Носкова, Евгения. Сообразили на троих. У стран Таможенного союза появился венчурный фонд / Евгения Носкова [Электронный ресурс]. –29.01. 2013. – Режим доступа: rg.ru/2013/01/29/fond.html. – *Дата доступа: 22.02.2013.*

РАЗДЕЛ 2. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ

Высоцкий О.А., д.э.н., профессор

Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина, г. Брест, Республика Беларусь

Данилова Н.С., г. Минский филиал МЭСИ, г. Минск, Республика Беларусь, nsdanilova@mail.ru

ЭКСПРЕСС ДИАГНОСТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ С ПОМОЩЬЮ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ

Процедура диагностики эффективности управления предприятием охватывает восемнадцать функций управления, требует измерения всех показателей, связанных с управлением предприятием на конкретный момент времени, и длится она (процедура) от нескольких дней до нескольких месяцев. Очень важно при разработке программы «Процедуры диагностики» определить проблемные зоны в управлении и распределить усилия по оценке эффективности управления предприятием с учетом этих зон. Для решения задачи по их определению можно использовать экспресс анализ эффективности управления предприятием, позволяющий быстро и достаточно корректно подсказать проблемные зоны управления. 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].

Экспресс диагностика эффективности управления маркетингом на предприятии позволяет оценить:

- маркетинговые связи между подразделениями и специалистами предприятия;
- полноту представленных на предприятии функций управления маркетингом;
- целесообразность и наполненность маркетинговых информационных потоков, обеспечивающих качество управления маркетингом;
- проблемные зоны в управлении маркетингом на предприятии.

На первом этапе экспресс диагностики анализируется организационная структура управления, ее элементы, связанные с маркетинговым управлением, ее функциональные связи, которые создают процессы и процедуры управления маркетингом.

Процесс управления специальными функциями, к которым относится и маркетинг, реализуется через общие функции управления и оценки их уровней управляемости, что позволяет определить эффективность специальной функции управления маркетингом на предприятии. К общим функциям управления маркетингом на предприятии относятся:

- организация контроля и мониторинга за реализацией маркетинговых решений;
- учет контролируемых маркетинговых показателей и характеристик управляемости;
- планирование маркетинговых действий, направленных на реализацию принятых решений;
- анализ и оценка результатов развития маркетинговых характеристик управления и показателей управляемости;
- корректировка управленческих решений для достижения намеченных в планах уровней управляемости маркетингом на предприятии;
- стимулирование достижения управленческих решений в области эффективного управления маркетингом на предприятии.

Для определения уровней управляемости эффективности управления маркетингом на предприятии с помощью общих функций управления можно воспользоваться штатным расписанием предприятия и должностными инструкциями предприятия или функциональными обязанностями сотрудников. Штатное расписание позволит оценить уровень управления, на котором находится каждый из сотрудников, причастных к управлению маркетингом. Практически, этот уровень подсказывает меру ответственности, полномочия и что сотрудник должен делать для реализации маркетинговых решений. Проверка полноты действий по управлению маркетингом каждого из сотрудников осуществляется через анализ его должностных обязанностей. Если в них зафиксирован полный и достаточный объем действий для реализации управленческих решений по управлению маркетингом, то система управления предприятием готова к развитию уровней управляемости и эффективному управлению маркетингом на предприятии.

Определяя полноту регламентированных обязанностей, нашедших отражение в должностных инструкциях на всех уровнях управления и у всех специалистов, участвующих в процессах и процедурах управления маркетингом. Можно определить обязанности, не вошедшие в должностные инструкции. Эти обязанности выделяются и, в свою очередь, определяется их объем по отношению к полному комплексу обязанностей. Отсутствующие в должностных инструкциях обязанности входят в «проблемную зону», так как не ясно кто их реализует, а затем определяется коэффициент недостаточности управленческих воздействий для успешного развития уровней управляемости маркетингом.

Коэффициент недостаточности управленческих воздействий рассчитывается для всех общих функций управления маркетингом, на основании которых формируются характеристики и показатели «проблемных зон» в управлении маркетингом на предприятии. Практически мы можем получить семь «проблемных зон», характеризующих уровни управляемости общих функций эффективного управления маркетингом на предприятии. Объединяя в процессах управления всю совокупность уровней управляемости общими функциями управления маркетингом на предприятии, можно рассчитать итоговый показатель уровней управляемости эффективного управления маркетингом на предприятии

и «проблемные зоны», которые имеются в управлении общими функциями управления маркетингом на предприятии. Проблемные зоны в управлении маркетингом имеют своих исполнителей; свои границы в уровнях управляемости; свои негативные воздействия в виде «сил торможения», препятствующих успешному развитию уровней управляемости маркетингом на предприятии; свои затраты на нейтрализацию проблем в управлении; свои потери рынка и времени, в течение которого существуют проблемные зоны.

Анализ уровней управляемости эффективным управлением маркетингом на предприятии позволяет определить стартовые значения характеристик и показателей управления маркетингом для разработки программы «диагностики процессов и процедур управления маркетингом», учитывающей не только нормативно-распорядительную базу процессов и процедур управления, но и качество, и своевременность реализации управленческих решений. Процедура анализа уровней управляемости маркетингом должна подсказать:

- в какой фазе развития находится предприятие и его организационная структура управления;
- на каком этапе развития предприятия находятся характеристики и показатели уровней управляемости маркетингом;
- с какой скоростью происходят события в управлении маркетингом на предприятии.

Анализ уровней управляемости маркетингом можно выполнить, используя теорию и методологию переходных процессов на предприятии [3]. Анализ проблемных зон уровней управляемости и процессов управления маркетингом на конкретный момент времени позволяет определить стартовую точку развития процессов управления и характер показателей развития уровней управляемости, помогающих определить в количественных показателях особенности развития проблемных зон управления и последующие события в развитии, стабилизации или спада позитивных сил развития маркетинга на предприятии.

Экспресс анализ эффективности управления маркетингом на предприятии с помощью организационной структуры управления позволяет: определить характеристики развития маркетинга на предшествующие интервалы времени; определить проблемные зоны в управлении маркетингом; определить запас времени для принятия корректирующих воздействий на процессы управления и подготовить предприятие к прохождению проблемных зон в управлении маркетингом.

Экспресс диагностика процессов управления маркетингом позволит сократить время поиска проблемных зон в управлении маркетингом. Своевременное и адекватное реагирование на проблемы в управлении снижает затраты на восстановление режимов управления и поддержание режимов успешного развития. Выявляются конкретные должности, сдерживающие успешное развитие предприятия и появляется возможность своевременной корректировки должностных инструкций. Практически, это механизм поддержания предприятия в зоне устойчивого управления или устойчивых уровней управляемости.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Высоцкий О.А. Теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятий / Под науч. ред. Р.С. Седегова Мн.: Право и экономика. 2004. – 396с.
2. Высоцкий О.А., Седегов Р.С. Закон обратной связи и его роль в управлении // Проблемы управления. № 1, 2009 с. 79-83.
3. 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. – 220с.

D.M. Areshko¹, W. Izdebski², A.S. Sajganov³, J. Skudlarski⁴, S. Zając⁵

¹R.O. «Belagroservis», ²Warsaw University of Technology, ³Institute of System Research in the Agroindustrial Complex of National Academy of Sciences of Belarus, ⁴Warsaw University of Life Sciences-SGGW, ⁵State Higher Vocational School in Krosno

ROLA «SMART FARMING» W INNOWACYJNYM ROZWOJU GOSPODARSTW ROLNYCH W POLSCE

Streszczenie: Przedstawiono Smart Farming jako przykład innowacji w rolnictwie. Zastosowanie Smart Farming w rolnictwie zwiększa wydajność pracy oraz pozwala minimalizować nakłady materiałowe w produkcji rolniczej.

Wstęp

Innowacje w gospodarstwach rolnych są wymogiem współczesnego rynku [5, 1]. Działalność innowacyjna jest niezwykle ważna przy modernizacji polskiego rolnictwa, wiąże się z wprowadzaniem zmian, upowszechnianiem wszelkich nowości, udoskonaleniem stanów już istniejących, w celu zwiększenia wydajności produkcji, obniżenia jej kosztów [4]. Niezbędne jest unowocześnienie i usprawnienie gospodarstw rolniczych jako warsztatu pracy rolnika. 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 [2]. Wprowadzanie innowacji do gospodarstw rolnych jest niezwykle istotną kwestią ze względu na dostosowanie polskiego rolnictwa do wymogów Unii Europejskiej, a także możliwość osiągnięcia wyższych dochodów z gospodarstwa.

Istotne znaczenie w innowacyjnym rozwoju gospodarstw posiadają rozwiązania techniczno-organizacyjne związane ze Smart Farming.

Celem artykułu jest przedstawienie sposobów w jakich Smart Farming wpływa na innowacyjny rozwój gospodarstw rolnych.

Zastosowanie Smart Farming w gospodarstwach rolnych

Smart Farming jest kolejnym etapem rolnictwa precyzyjnego, który umożliwia optymalizację procesów produkcji i wspomaga podejmowanie decyzji w gospodarstwie

Smart Farming to przede wszystkim możliwość pozyskiwania i przetwarzania danych pozyskiwanych z różnych źródeł m.in. z czujników umieszczonych na maszynach. Za pomocą specjalnych programów takich jak 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 [3].

Rozwiązania, które wchodzi w skład Smart Farming pozwalają 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 Connected Farm (Trimble), JD Link (John Deere), TELEMATICS (Claas) czy AGROCONTROL (rosyjskiej firmy Agroszturman) pozwalają śledzić ruch agregatów maszynowych oraz środków transportowych [3]. Dzięki możliwości pozyskiwania danych z szeregu czujników montowanych w maszynach i ciągnikach można kontrolować parametry pracy maszyn i narzędzi w tym również zużycie paliwa. Za pomocą specjalnego oprogramowania można optymalizować pracę maszyn i ciągników, tak aby zwiększać wydajność ich pracy oraz obniżać zużycie paliwa a wykorzystując łączność bezprzewodową bezpośrednio przestać wytyczne do operatora [3].

Ponadto systemy te umożliwiają tworzenie statystki pracy parku maszynowego (wydajności maszyn, ilość i jakość wykonanej pracy, zużycie paliwa) i przechowywanie jej przez wiele lat [3].

Smart Farming jako przykład innowacyjnego rozwiązania w produkcji rolniczej

W opinii J. Schumpetera innowacje w rolnictwie mogą mieć miejsce we wszystkich płaszczyznach do których należą [5]:

- 1) wprowadzenie na rynek nowego produktu,
- 2) wprowadzenie nowej techniki produkcji,
- 3) otwarcie nowego rynku zbytu,
- 4) zdobycie nowych źródeł surowców,
- 5) nowa organizacja jakiegoś przemysłu.

Rozwiązania związane ze Smart Framing dotyczą drugiego obszaru wskazanego przez J. Schumpetera czyli wprowadzania nowych technik w produkcji rolnej oraz obszaru trzeciego dotyczącego nowej organizacji produkcji. Dobrym przykładem innowacji dotyczącym drugiego obszaru jest precyzyjne nawożenie mineralne związane z wymogami ochrony środowiska, która w ostatnich latach jest priorytetem w polityce Unii Europejskiej. Precyzyjne nawożenie mineralne umożliwia aplikację nawozów mineralnych w dawkach odpowiadających aktualnemu zapotrzebowaniu roślin, które jest zróżnicowane w każdej części pola. Dawki nawozów ustalane są nie tylko na podstawie zawartości składników pokarmowych w glebie ale także z uwzględnieniem plonu rośliny rosnącej poprzednio na polu. W tym celu tworzone są mapy plonu oraz mapy nawożenia dla każdego pola oddzielnie na podstawie których sporządzane są wytyczne do automatycznej obsługi maszyn. Rozwiązania zastosowane w nowoczesnych rozsiewaczach do nawozów wykorzystujące technologię GPS/GLONASS pozwalają na aplikację nawozów z zachowaniem niezbędnej odległości od rzek i innych środowisk wodnych. Wdrażanie tego typu technologii wymaga zastosowania w gospodarstwie nowej generacji ciągników rolniczych i rozsiewaczy do nawozów. Te ostatnie muszą być wyposażone w rozwiązania umożliwiające płynną zmianę dawki nawozu w trakcie pracy.

Innowacją w obszarze nowej organizacji produkcji jest wykorzystanie Smart Farming w chowie bydła (produkcja mleka). Przykładem takiego rozwiązania jest Herd Navigator firmy DeLaval zintegrowany z robotem udojowym VMS. Herd Navigator umożliwia analizę składu mleka m.in. w zakresie wykrycia mastitis i rui zwierząt oraz bilansu energetycznego. W przypadku wykrycia stanu chorobowego identyfikuje chore zwierzę. Innowacyjność tego rozwiązania polega na tym, że Herd Navigator wspomagając człowieka w takich czynnościach jak kontrola stanu zdrowotności stada zmienia system organizacji pracy. Rola człowieka w tym systemie ogranicza się do kontroli jego funkcjonowania.

Wdrażanie Smart Farming jak i innych innowacji wiąże się z ryzykiem występowania niekorzystnych zjawisk wynikających z zastosowania danych rozwiązań. W związku z tym zaleca się dokładnie dokonać analizy zagrożeń zastosowanej innowacji, gdyż może się okazać, iż jest ona źródłem innego ryzyka, którego nie przewidziano do tej pory w analizie funkcjonowania przedsiębiorstwa [6]. W przypadku precyzyjnego nawożenia ryzyko niekorzystnych zdarzeń dotyczy błędów pomiarowych, problemów związanych z działaniem oprogramowania, trudności związanych z wgraniem map do systemu, brak komunikacji GPS z komputerem czy też awaryjności maszyn i urządzeń [6].

Podsumowanie

Wymagania cywilizacyjne wymagają od rolnictwa stałej modernizacji. W tym celu niezbędne są innowacje, które przyczynią się do wzrostu wydajności pracy oraz obniżenia kosztów produkcji. Innowacyjnym rozwiązaniem jest Smart Farming który obejmuje szereg nowoczesnych rozwiązań technicznych i oprogramowania wykorzystujących technologie GPS/GLONASS. Innowacyjność Smart Farming polega głównie na tym, że wnosi on do rolnictwa nowe techniki produkcji oparte na wiedzy i informacji oraz usprawnia on zarządzanie produkcją w gospodarstwie.

BIBLIOGRAFIA:

1. Дерунова Е.А., 2012: Рыночно-государственная модель управления инновационным развитием АПК региона. ИнВестРегион № 3 s. 58-64
2. 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
3. Skudlarski J., 2012: Smart Farming, czyli inteligentne rolnictwo. Agromechanika 12, s. 14-17
4. Карташов Е.Ф.: Модернизация сельскохозяйственного производства на основе трансфера инновационных технологий. фундаментальные исследования №11, s. 493-497
5. Wójcik G., 2011: Znaczenie i uwarunkowania innowacyjności obszarów wiejskich w Polsce. Wiadomości Zootechniczne, R. XLIX (2011), 1, s. 161–168
6. Landwójtowicz A., Knosala R., 2011: Analiza czynników ryzyka w przedsięwzięciu innowacyjnym na wybranym przykładzie. Ekonomika i Organizacja Gospodarki Żywnościowej 88, s. 185-194

D.M. Areshko¹, W.Izdebski², A. S. Sajganov³, J. Skudlarski⁴, S. Zając⁵

¹RO "Belagroservis", ²Warsaw University of Technology, ³Institute of System Research in the Agroindustrial Complex of National Academy of Sciences of Belarus, ⁴Warsaw University of Life Sciences-SGGW, ⁵State Higher Vocational School in Krosno

INNOVATION AND QUALITY AS FACTORS DETERMINING THE COMPETITIVENESS OF TRACTORS AND AGRICULTURAL MACHINES MANUFACTURERS

Summary

In this paper based on the study of the literature shows the innovation and quality as factors determining the competitiveness of manufacturers of tractors and agricultural machinery. Agricultural machinery, like all products, may be subject to overall evaluation of quality, which should take into account first of all, indicators of job quality, economic criteria, ergonomics and operational safety. It has been shown that the manufacturers to increase order to increase their competitiveness in the market and meet the needs of customers manufacturers must focus their efforts on quality. The use of innovative solutions is one of the ways to obtain high quality.

Introduction

The terms "innovation" and "quality" are intimately related. Manufacturing high-quality products is often associated with a commitment to innovation. On the other hand, it requires the conduct of innovative pro-quality look.

Every year, manufacturers of tractors and agricultural machinery introduce a lot of new products on the market. Industry experts watch the market and its development, constantly introducing new, often innovative and attractive products that meet current trends and expectations of quality buyers. Through such activities they are more competitive and increase their market position. In their development strategies many companies as the main objective see growth or improving the quality of the product.

Quality of tractors and agricultural machinery

There are many definitions of quality that for each user have different meanings. It is believed that for the first time the concept of quality was defined by Plato in the fourth century BC as "a degree of excellence." According to modern authorities in the field, quality is "a predictable degree of uniformity and reliability at the lowest possible cost and conforming to market requirements", "compliance with the requirements", "everything can be improved," or "relevance usable". Definitions of quality designed for quality standards state that quality is "set of object properties associated with its ability to meet the identified and expected needs" (ISO 8402:1996), "the degree to which a set of inherent characteristics fulfills requirements" (ISO 9000:2001). Despite the differences in definitions of quality, resulting from the dominance of the different aspects and needs for which these definitions have been created, they share a close relationship between the term "quality" and the specific product [Durczak 2008]. From the above definitions one can conclude that, the manufacturer himself is not able to assess the quality of the product, user satisfaction tests are necessary for a full evaluation

Agricultural machinery, like all products, may be subject to overall evaluation of quality, which should take into account first of all, indicators of job quality - often exhibited by manufacturers, as well as economic criteria, ergonomics and operational safety.

For agricultural machines and tools the most important criterion is the quality of the work done, which can be described by means of appropriate indicators (parameters). Examples of machine work quality indicators include: seed coverage, damage of seeds, sowing uniformity, uniform cutting, limits damage to the grain, grain and seed purity in the tank, the depth of planting, covering potatoes, etc. Each of the groups of agricultural machinery is required to meet a few to several indicators of the quality of work.

The in-service quality of tractor consists of functional and operational features and technical issues reflecting the level of technical design. The level of technology and quality also is significant. Technical and engineering development is focused on obtaining the highest level of technical parameters of the system, that meet the requirements expressed by users, forcing modern features of a tractor. Qualitative and quantitative parameters describing both agricultural tractor as a whole, as well as its individual teams may present symptoms of agricultural development. To describe the technical features of design, one can use the specifications provided by the manufacturer. Tests of tractors are a more extensive set of features, which are carried out under comparable conditions, by independent teams of experts..

Innovations in tractors and agricultural machinery

In today's economy, innovation is one of the main determinants and drivers of socio-economic development. Innovation is crucial for stable development of countries and regions and a key determinant of competitiveness, productivity and progress. Innovation and its impact on the economy has been the subject of many studies, which show that it is a decisive factor in the competitiveness of enterprises [Kondratiuk-Nierodzińska 2002, Седова & Бадалов 2011, Карташов 2012]. The competitive position of the company and its ability to maintain a significant depends on the pace and scope of generating and introducing innovative solutions. This state is also among the manufacturers of tractors and agricultural machinery where technical and technological innovation is the key to increasing the efficiency and competitiveness of agricultural production. Product innovations are usually accompanied by process innovations, characterizing processes for the production of machines and their components. Innovative solutions can also arise from the extension of the product mix, based on innovative, highly complex structures and materials, and the basis of new knowledge. These are just examples of innovation most often used in the art of sowing, fertilization, plant protection, harvesting [Popławski, Szulc 2010, Ежевский i in. Электронный ресурс1, Электронный ресурс2].

Summary

Mechanization of agriculture is a process of introducing newer machines and equipment to agricultural production. In line with global trends increase of machine efficiency and reducing maintenance expenditures, maintenance and repair are expected [Durczak, Butcher 2005]. Buyers of tractors and agricultural machinery increasingly expect them to be reliable and of high quality. This orientation makes manufacturers of tractors and agricultural machinery face the necessity to construct new, modern and more efficient machines. In order to increase their competitiveness in the market and meet the needs of customers manufacturers must focus their efforts on quality. The use of innovative solutions is one of the ways to obtain high quality.

BIBLIOGRAFIA:

1. Durczak K. , Rzeźnik C. 2005. Systematyzacja wskaźników jakości pracy maszyn rolniczych. Wyd. Journal of Research and Applications in Agricultural Engineering, Vol. 50 (2) s.24-29,
2. Durczak K. 2008. Metoda wartościowania i oceny jakości maszyn rolniczych Wyd. Inżynieria Rolnicza 4 (102), s.257-262
3. Ежевский А.А., Черноиванов В.И., Федоренко В.Ф., Internet: Основные направления инновационного развития сельскохозяйственной техники на выставке «SIMA-2011». <http://www.gosniti.ru/documents/articles/11.pdf> (stan z 20.03.2013)
4. Карташов Е.Ф., 2012: одернизация сельскохозяйственного производства на основе трансфера инновационных технологий. Фундаментальные исследования №11: 493-497
5. Kondratiuk-Nierodzińska M.2002. Innowacje produktowe a konkurencyjność firmy, Wyd. Uniwersytet w Białymstoku
6. Popławski Z., Szulc T. 2010. Innowacyjne rozwiązania w technice ochrony roślin cz. 1. Elementy wyposażenia rolniczych opryskiwaczy polowych. Wyd. Technika Rolnicza Ogrodnicza Leśna. Poznań,
7. Седова Н.В., Бадалов Л.М. Инновации в реализации интеграционных процессов в агропромышленном комплексе российской экономики // Качество. Инновации. Образование. – 2011. – № 1. – С. 26–31
8. Электронный ресурс2: Инновационные решения в сельхозтехнике на «sima-2011». Режим доступа: http://www.stav-ikc.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=2061:-Isima-2011r&catid=34:2009-08-05-10-25-33&Itemid=56 (дата обращения 20.03.2013).

Бондарчук В.В.,

Житомирский государственный технологический университет, г. Житомир, Украина

vitaliybondarchuk@rambler.ru

ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одним из важнейших объектов учета, который имеет стратегическое значение для предприятия, являются основные средства. Информация об основных средствах, которые используются предприятиями в процессе осуществления своей деятельности, формируется в системе бухгалтерского учета. На основе такой информации становятся возможными обобщения о степени технологической вооруженности предприятия и инновационности его деятельности. Согласно учению Й. Шумпетера, именно инновации – их разработка и внедрение, является основой развития и экономического роста. Инновационность развития предприятия предусматривает, что оно занимается разработкой или внедрения новейших достижений науки и техники для повышения эффективности своей деятельности.

Сегодня как в мире, так и в Украине широко используется робототехника, которая основана на управлении микрочипами с элементами искусственного интеллекта. На предприятиях различных отраслей экономики и видов деятельности применяются производственные линии с числовым программным управлением. Такие основные средства способны не только самостоятельно выполнять до 90% производственных операций, но и осуществлять самотестирование, выявление ошибок и их устранения. Это объективная действительность, которая должна быть отражена в системе бухгалтерского учета. Однако возможности бухгалтерского учета по предоставлению информации об основных средствах ограничены.

Согласно данным Государственной службы статистики Украины, количество предприятий, занимающихся разработкой инноваций и их внедрением, с каждым годом растет. Так, по состоянию на 2008 г. таких предприятий было 13%, в 2009 г. – 12,8%, в 2010 г. – 13,8%, в 2011 г. – 16,2% [1]. Это является положительной тенденцией и положительно влияет на позиции Украины в международных рейтингах. Возникает необходимость совершенствования классификации плана счетов в части основных средств и форм отчетности. Для этого следует проанализировать события, которые сейчас происходят в Украине относительно регулирования бухгалтерского учета.

Начиная с 2011 г., происходит трансформация системы бухгалтерского учета, направленная на сближение национальных и международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Первым изменениям подвергся План счетов. Приказом Министерства финансов Украины от 09.12.2011 г. № 1591 были отменены счета второго порядка – субсчета [3]. Таким образом, законодательное требование к детализации по объектам учета, в т.ч. по основным средствам, в соответствии с их видами, было отменено. Но предприятия по собственному желанию и руководствуясь потребностями управления, могут по-прежнему использовать субсчета. Таким образом, на основе нового плана счетов стало невозможным составление Формы № 5 «Примечания к годовой финансовой отчетности» в части основных средств. Для составления данной формы отчетности необходимо использовать субсчета.

Утверждать, что такой шаг министерства финансов Украины является положительным или отрицательным однозначно нельзя. В мировой практике есть опыт отсутствия единого плана счетов. Таким примером могут служить США, где единый план счетов не предусмотрен и каждый субъект хозяйствования может использовать собственные счета. Однако в США установлены требования к составлению финансовой отчетности, которые обеспечивают единую методологию представления информации об имущественном и финансовом состоянии предприятия.

Расценивая ситуацию отмены субсчетов сквозь призму значения плана счетов как такового, можем сделать вывод, что потребность в субсчетах просто исчезла. Это означает, что, по мнению органов государственной власти, информация о составе основных средств больше не актуальна. Основной задачей плана счетов было обеспечение единого подхода к отражению информации об имуществе предприятий для осуществления приватизационных процессов. После того, как основная доля государственной собственности была приватизирована, у государства отпала необходимость в такой информации.

Следующим шагом стала трансформация отчетности предприятий. Приказом Министерства финансов Украины от 07.02.2013 г. № 73 «Об утверждении Национального положения (стандарта) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности»» [2] были изменены формы финансовой отчетности. Относительно основных средств, в Форме № 1 «Баланс» информация об основных средствах раскрывается только в разрезе первоначальной стоимости и износа. Основным источником информации о составе основных средств была Форма № 5 «Примечания к годовой финансовой отчетности», где один из разделов был посвящен отражению информации об изменении стоимости основных средств в разрезе субсчетов. Согласно приказу Министерства финансов Украины от 07.02.2013 г. № 73, Форма № 5 вообще не предусмотрена. Такие изменения, по нашему мнению, имеют ряд недостатков. Кроме того, что предприятия не смогут с помощью системы отчетности представить свои конкурентные преимущества в части основных средствах, то теперь пользователи бухгалтерской информации, для которых доступна только финансовая отчетность, вообще не смогут получить никаких данных о структуре основных средств предприятия.

По нашему мнению, такая либерализация в регулировании бухгалтерского учета в целом и в части основных средств, в том числе, является поспешной. С одной стороны, предприятия могут предоставлять информацию об основных средствах в таких разрезах аналитики, которые могут выгодно представить их для инвестора или других заинтересованных лиц. Но вместе с тем, теряется возможность государственного мониторинга состояния и состава основных средств, что является необходимым условием обеспечения управления инновационным развитием страны.

Считаем, что государство на современном этапе развития как бухгалтерского учета, так и экономики в целом, должно обеспечить инструменты для представления в учете основных средств разного уровня развития. Существующая классификация основных средств не способна отразить существующий уровень развития основных средств. Возникает ситуация, когда практика опережает теорию. Украина находится на этапе перехода от 3 и 4 технологических укладов к высшим – 5 и 6. В данном случае, теоретические наработки отстают от практики хозяйственной жизни. Вместе с развитием технологий, нужно трансформировать и совершенствовать учетную классификацию для того, чтобы обеспечить выполнение учетом его информационной функции. На современном этапе развития бухгалтерского учета основных средств, необходимо понять тенденции развития науки и техники, увидеть векторы инновационного развития и обеспечить его учетную поддержку.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Государственная служба статистики Украины [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Национальное положение (стандарт) бухгалтерского учета 1 «Общие требования к финансовой отчетности». Утвержденное Приказом Министерства финансов Украины от 07.02.2013 г. № 73 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inforbuh.com.ua/ru/portal/view/350>
3. План счетов бухгалтерского учета активов, капитала, обязательств и хозяйственных операций предприятий и организаций. Утвержденный Приказом Министерства финансов Украины от 30.11.99 № 291 [Электронный ресурс]: официальный сайт. – Режим доступа: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>

Будурян Т.А.,

Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь
tabud2010@yandex.by

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУРАХ

Сегодня практика функционирования организационных структур инновационных организаций показывает, что они действуют в сложных и динамично изменяющихся условиях одновременно. Причем динамика условий, в которых функционирует большинство инновационных компаний, определяется очень частыми изменениями в производимом продукте. Динамично меняющаяся среда предполагает органическую организационную структуру, а сложная среда в свою очередь, децентрализованную. Такому набору требований соответствует только инновационная структура, которая позволяет адекватно реагировать на внешние вызовы.

Инновационная компания – это высокоорганичная структура с незначительной стандартизацией функций, базирующаяся на соответствующей подготовке и тенденции специалистов к объединению в функциональные единицы при одновременном их участии в небольших проектных командах с идеологией взаимодействия посредством социальных групп и менеджеров-интеграторов [1, с.64].

Осуществление крупных инноваций предполагает, что для достижения общей цели под руководством лидера или инновационной группы работает ряд экспертов или консультантов. При этом новая организационно-правовая форма может значительно отличаться от ранее созданной.

На практике можно выделить два типа инновационных компаний.

1. Операционная инновационная компания. Специфика деятельности заключается в том, что они осуществляют инновационную деятельность и решают проблемы по поручению заказчика. Функциональные команды экспертов работают по контрактам. Операционная инновационная компания находит креативное новое решение, в отличие от профессиональной организации, которая относится к проблеме как к стандартно выполняемому заданию и может применить к его решению ранее разработанные типовые программы;

2. Инновационная компания административного типа. Отличие этих компаний от операционной инновационной компании заключается в том, что данный тип компании реализует проекты в собственных целях, а не с целью обслуживания заказчиков. При этом применяются новые виды деятельности или используются новые возможности динамично изменяющейся внешней среды.

В данной интерпретации отличительной чертой инновационной компании является ее гибкость. В первую очередь, это связано с тем, что инновационное состояние не может поддерживать долгое время. Поэтому, гибкие компании предпочитают постоянное совершенствование организационной структуры. Поиск новых, внешних условий, в которых функционируют инновационные компании, постоянно побуждает их к более активному выбору путей развития.

Жизненный цикл административных инновационных компаний более долгий. В процессе роста компаний, постепенно утрачивая инновационные черты, имеет место тяготение к бюрократизации.

При формировании административной инновационной структуры необходимо учитывать фактор применения на производстве сложных и автоматизированных технических систем. Это в свою очередь требует наличия

высококвалифицированных сотрудников, команда которых занимается разработкой, закупкой, ремонтом и модернизацией оборудования.

Таким образом, отпадает необходимость, в связи с созданием автоматизированных систем, наличия работников занятых однообразным трудом. Вместе с тем, отпадает и необходимость административного контроля. Как следствие, усиливается самоконтроль, сокращается различие между подчиненными и начальником и сокращается число производственных конфликтов. В этом случае, можно отметить, что административная структура становится более органичной и децентрализованной, а следовательно более инновационной.

Еще одним важным условием формирования инновационной конфигурации организационных структур является требование постоянного совершенствования. Каждая структурная единица инновационной компании должна соответствовать актуальным тенденциям мирового развития. Если механистическая форма бала конфигурацией позавчерашнего дня, а профессиональные и диверсифицированные формы – конфигурациями вчерашнего дня, то инновационная компания является самой актуальной и современной. Эта конфигурация адекватна спросу общества, уровню образования и специализации его членов и оптимальна для среды, которая постоянно усложняется и требует нововведения для все более новаторских и все более высокоавтоматизированных технических систем [2, с.34].

Проведенными исследованиями установлено, что более восприимчивы к нововведениям организационные структуры небольших компании. Стоит выделить основные факторы, определяющие успех таких компаний.

1. Ориентация на спрос. Так как малые инновационные организации более мобильны они в большей степени могут быть ориентированы на успешную работу при изменениях во внешней среде.

2. Возможность снижения издержек при формировании проекта. Изобретатели могут работать в любых условиях, например, на дому. Следовательно они снижают накладные расходы, а ограниченные ресурсы могут быть направлены непосредственно на реализацию инновационного проекта.

3. Гибкость. Предприниматель-инноватор в своей практике менее ограничен стандартными правилами министерств и ведомств, советов и других административных структур по реализации и согласованию инновационных проектов. При воздействии факторов внешней среды необходимость совершенствования проекта и пересмотра структуры организации происходит с минимальными потерями времени.

4. Многовариантный подход к инновационной деятельности. Новые изобретения и открытия часто получают практическое применение в результате интуитивных решений. Применение интуитивных озарений становится вследствие многочисленных, свободных взаимодействий новатора с внешней средой.

5. Симулирование. Изобретатели-предприниматели могут прогнозировать материальное и моральное вознаграждение, которое ожидает их в случае успеха.

Организационно-экономические условия функционирования крупного бизнеса в значительной степени отличаются от условий малых и средних компаний. Крупные компании, прежде всего, зачастую являются градообразующими. Следовательно, они нацелены в производственной деятельности на объемные показатели и большую численность занятого персонала. Эти компании характеризуются как механистические и имеют как правило, стандартный набор выполняемых функций, минимальную инициативность и предприимчивость. Можно, в свою очередь, выделить факторы, предопределяющие инновационную активность крупных компаний и создающие проблемы на пути внедрения новаторства.

1. Функциональные обязанности администрации, реагирование на инициативные предложения. Исходя из своих функциональных обязанностей администрация крупных компаний не всегда информирована об изменениях во внешней среде, что препятствует концентрации внимания на своевременном внедрении приоритетных инноваций.

2. Ограниченность времени. Этот фактор, в свою очередь ограничивает творческую активность менеджеров всех уровней управления.

3. Статистическая отчетность и учет издержек. В отличие от малых предпринимательских фирм крупные компании должны концентрировать свое внимание не на связях с внешней средой и конкуренции на рынке, а на учете всех прямых и косвенных издержек, накладных расходов, бухгалтерской отчетности.

4. Административные барьеры. Чем больше компания, тем больше административный аппарат. При этом их интересы могут превалировать над интересами, стимулирующими инновационную деятельность.

5. Предупреждение инновационного риска. Многие крупные компании системы материальных стимулов направляют на предупреждение всевозможных производственных рисков. Инновационная деятельность связана непосредственно с рисками. Те компании, которые способны распознать и выделить предприимчивых и инициативных сотрудников и стимулировать их деятельность могут добиться успеха.

Таким образом, приведенные выше проблемы показывают, что конкуренция на рынке предопределила формирование и совершенствование механизма инновационной деятельности крупных компаний. Рассмотрим направления совершенствования процесса формирования механизма инновационной деятельности.

1. Ориентация на спрос. В реальной практике всегда приветствуются строгая ориентация на рынок со стороны высшего руководства. Необходимо обеспечить механизмы обеспечения взаимодействия технических и маркетинговых служб. Так, например, рекомендуется вновь нанятых технических специалистов направлять на стажировку в розничные магазины. В результате они узнают, какой внешний спрос исходит от покупателя и следовательно что необходимо производить и поставлять на рынок.

2. Интуитивное предвидение развития рынка. Инновационная деятельность имеет место на крупных компаниях благодаря тому, что высшее руководство осознает ценность инноваций и может создать соответствующую систему приоритетов. Приоритетами может быть предусмотрено создание сотрудникам соответствующих условий для развития

соответствующих требованиям рынка технологических навыков и следовательно самоотдачи ради успеха организации.

3. Параллельность проведения инновационных исследований. Исторический анализ показывает, что развитие инноваций в одной сфере, сопровождалось возникновением открытий в другой отрасли. Поэтому факторы внешней среды определяют параллельность нескольких разрабатываемых подходов к изучаемой проблеме.

4. Создание венчурных временных творческих коллективов. Успех разработки и реализации инновационных проектов определяется во многом организационной формой создания. При этом весьма эффективны временные творческие коллективы, которые работают вместе от инновационной идеи до создания опытного образца и не ограничены организационными и материальными барьерами.

5. Системный подход к нововведениям. Реализация инновационной стратегии требует крупных инвестиций в производство и также координации взаимодействия на всех уровнях управления. При этом решаются вопросы и с человеческими ресурсами, конкурентами или общественными организациями, обеспечения гибкостью организационные, технические и внешние взаимосвязи, для того чтобы управлять возможностями.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Иванцов, П.И. Инновационная экономика: пособие/П.И.Иванцов. - Минск: Диктата, 2012.-156 с.
2. Маненок, Т. Приоритетный ориентир/Т.Маненок// Белорусы и рынок.-2009. 28 декабря.-№5

Быков К.Р., маг. экон. наук,
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь
krbykoff@mail.ru

ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИНТЕНСИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ КОНЦЕРНА «БЕЛЛЕГПРОМ»

Оценка интенсивности развития организаций является составной частью комплексного экономического анализа производственной эффективности и представляет собой анализ хозяйственной деятельности организаций отдельной, наиболее существенной стороны их деятельности на основе системы экономических показателей, связанных между собой определенным образом. Оценка интенсивности развития организаций позволяет получить обобщенные знания об интенсивности развития объекта исследования – организаций концерна «Беллегпром».

В рыночной экономике существует различие точек зрения относительно сущности определений: «эффективность», «производственная эффективность». Автор рассматривает производственную эффективность как часть эффективности производства, характеризующей все аспекты производственной деятельности организаций. Производственная эффективность в общем виде это соотношение между полученными результатами производства и затратами труда и средств производства.

В зависимости от методики расчета показатели производственной эффективности классифицируются на затратные и ресурсные. И, соответственно, для расчета показателей производственной эффективности используются два подхода: ресурсный и затратный. В расчете ресурсных показателей производственной эффективности участвует величина ресурсов (основные и оборотные средства, трудовые ресурсы) организаций, а затратных – величина затрат ресурсов, характеризующие отдачу текущих затрат [1].

На основе вышеизложенного, комплексный экономический анализ деятельности организаций может включать различное сочетание используемых показателей в зависимости от поставленных целей. Однако, на практике целесообразно сочетать использование системы показателей оценки эффективности деятельности с расчетом обобщающих показателей, таких как:

интегральный показатель экономической эффективности хозяйственной деятельности по ресурсному и затратному подходам:

- показатель эффективности использования экономического потенциала организаций;
- показатель эффективности финансовой деятельности;
- показатель оценки трудовой деятельности.
- показатель темпа интенсивности развития организаций по ресурсному и затратному подходам;
- показатель темпа экономического роста организаций.

В методике комплексного экономического анализа деятельности организации, предложенной Соломатиным А.Н., не учитывается вклад (влияние) интегральных показателей производственной эффективности по ресурсному и затратному подходам; разработанная комплексная рейтинговая оценка организаций, основанная на сравнении показателей и экспертным путем, носит субъективный характер.

Таким образом, на основе методики комплексного анализа производственной эффективности, изложенной автором [1], была предпринята попытка расширить исследование по вышеназванной теме с помощью методов прикладной математической статистики: факторного, корреляционного, дисперсионного и матричного анализа [2-3].

Исходной информационной базой для оценки интенсивности развития организаций по ресурсному и затратному подходам многомерными методами послужила статистическая и бухгалтерская отчетность организаций концерна за 2010 – 2011 гг.

С помощью предварительного качественного анализа показателей интенсивности развития организаций, были рассчитаны их коэффициенты роста по ресурсному и затратному подходам. Далее, путем математических вычислений системы матричных уравнений были получены коэффициенты информативности (дисперсии) для всех коэффициентов роста по ресурсному и затратному подходам [2]. На основе обобщающего показателя темпа интенсивности развития организации, предложенного Соломатиным А.Н., построены интегральные показатели – ($RT_{инт}$), характеризующие интенсивность развития организации концерна по ресурсному (РП) и затратному (ЗП) подходам за исследуемый период:

$$RT_{инт}^{РП} (2011/2010) = \frac{RA_x^{РП}}{RA_y^{РП}} = \frac{0,61T_{ПТ} + 0,33T_{ОбФО} + 0,06T_{ФО}}{0,58T_{ФЗП} + 0,32T_{СрОбС} + 0,10T_{СрОС}}, \quad (1)$$

$$RT_{инт}^{ЗП} (2011/2010) = \frac{RA_x^{ЗП}}{RA_y^{ЗП}} = \frac{0,45T_{АО} + 0,34T_{МО} + 0,21T_{ЗО}}{0,68T_{ФЗП} + 0,20T_{\Sigma МЗ} + 0,12T_{\Sigma АО}}, \quad (2)$$

где $RT_{инт}^{РП}$ – интегральный показатель (коэффициент роста) интенсивности развития организаций по ресурсному подходу за 2011/2010 гг.;

$RA_x^{РП}$ – интегральное значение матрицы x по ресурсному подходу;

$RA_y^{РП}$ – интегральное значение матрицы y по ресурсному подходу;

$T_{ПТ}$ – темп изменения производительности труда работников, %;

$T_{ФО}$ – темп изменения фондоотдачи, %;

$T_{ОбФО}$ – темп изменения скорости обращения оборотных средств, %;

$T_{ФЗП}$ – темп изменения расходов на оплату труда, %;

$T_{СрОбС}$ – темп изменения среднегодовой стоимости оборотных средств, %;

$T_{СрОС}$ – темп изменения среднегодовой стоимости основных средств, %;

$RT_{инт}^{ЗП}$ – интегральный показатель (коэффициент роста) интенсивности развития организаций по затратному подходу за 2011/2010 гг.;

$RA_x^{ЗП}$ – интегральное значение матрицы x по затратному подходу;

$RA_y^{ЗП}$ – интегральное значение матрицы y по затратному подходу;

$T_{АО}$ – темп изменения амортизации, %;

$T_{МО}$ – темп изменения материалоотдачи, %;

$T_{ЗО}$ – темп изменения зарплатоотдачи, %;

$T_{ФЗП}$ – темп изменения расходов на оплату труда, %;

$T_{\Sigma МЗ}$ – темп изменения суммы материальных затрат, %;

$T_{\Sigma АО}$ – темп изменения суммы амортизационных отчислений, %.

Следует отметить, что место расположения каждого коэффициента роста в интегральном показателе говорит о значимости его влияния в сравнении с другими, весовое значение (коэффициент информативности) – о силе этого влияния, а результат при расчете интегрального показателя – даёт оценку об интенсивности развития организаций. Приведенная система интегральных показателей интенсивности развития организаций по ресурсному и затратному подходам за 2010-2011 гг. может получить следующую экономическую интерпретацию.

По ресурсному подходу: наибольшее влияние на результат $RT_{инт}^{РП} (2011/2010)$ оказывали темпы изменения (коэффициенты роста) производительности труда и изменения расходов на оплату труда (формула 1), их вклад в общую дисперсию составлял 61% и 58% соответственно. Незначительное влияние на результат $RT_{инт}^{РП}$ оказывали темпы изменения фондоотдачи и среднегодовой стоимости основных средств, их вклад в общую дисперсию составлял 6% и 10% соответственно. Результаты расчета $RT_{инт}^{РП}$ по организациям концерна представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Интегральная оценка интенсивности развития ($RT_{инт}$) организаций концерна «Беллегпром» за 2011/2010 гг. по ресурсному подходу

Организация	$T_{ПТ}$	$T_{ОбФО}$	$T_{ФО}$	$T_{ФЗП}$	$T_{СрОбС}$	$T_{СрОС}$	$RA_x^{РП}$	$RA_y^{РП}$	$RT_{инт}^{РП}$
ЧПУП «Сан Марко»	1,017	1,140	0,808	1,315	1,100	1,435	1,045	1,258	0,8305
ОАО «КИМ»	1,473	1,295	1,069	0,992	1,101	1,185	1,390	1,046	1,3288
ОАО «Знамя индустриализации»	2,392	1,640	1,185	1,670	1,343	1,832	2,071	1,582	1,3095
ОАО «ВКШТ»	3,059	0,731	2,140	1,548	2,534	1,366	2,235	1,845	1,2115
ОАО «Витебские ковры»	1,388	1,150	0,921	1,248	1,233	1,151	1,282	1,233	1,0392
ООО «Грация»	1,665	1,247	0,724	1,032	1,250	2,004	1,471	1,199	1,2267
ОАО «Красный Октябрь»	2,473	2,060	2,327	1,514	1,200	1,160	2,328	1,378	1,6891
ОАО «Труд-Витебск»	1,933	1,683	0,948	1,473	1,211	1,926	1,791	1,434	1,2488
ООО «Белль Бимбо плюс»	1,167	1,362	1,036	1,405	1,211	1,171	1,224	1,320	0,9273
КУПП «Витебчанка»	2,551	1,129	1,726	2,387	2,438	1,645	2,032	2,329	0,8724

Источник: собственная разработка автора (на основе фактических данных)

По результатам таблицы 1 размах $RT_{инт}$ по организациям составил (1,6891 – 0,8305) 0,8586. Сложившаяся ситуация в концерне свидетельствует о диспропорции в интенсивности развития организаций по ресурсному подходу, что является негативным явлением. Высокие темпы интенсивности развития наблюдались на ОАО «Красный Октябрь» – 168,9%, ОАО «КИМ» – 132,9%, ОАО «Знамя индустриализации» – 130,9%. Несмотря на развитие некоторых организаций, темпы интенсивности этого развития снижались на ЧПУП «Сан Марко» на 17%, КУПП «Витебчанка» на 12,8% и др.

По затратному подходу: мы видим, что наибольшее влияние на результат $RT_{инт(2011/2010)}$ оказывали темпы изменения амортизации и изменения расходов на оплату труда (формула 2), их вклад в общую дисперсию составлял 45% и 68% соответственно. Незначительное влияние на результат $RT_{инт}$ оказывали темпы изменения зарплатоотдачи и суммы амортизационных отчислений, их вклад в общую дисперсию составлял 21% и 12% соответственно. Результаты $RT_{инт}$ по организациям представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Интегральная оценка интенсивности развития ($RT_{инт}$) организаций концерна «Беллепром» за 2011/2010 гг. по затратному подходу

Организация	$T_{АО}$	$T_{МО}$	$T_{ЗО}$	$T_{ФЗП}$	$T_{ΣМЗ}$	$T_{ΣАО}$	$RA_{x}^{ЗП}$	$RA_{y}^{ЗП}$	$RI_{инт}^{ЗП}$
ЧПУП «Сан Марко»	0,875	0,875	0,882	1,315	1,326	1,326	0,876	1,319	0,6645
ОАО «КИМ»	0,311	0,922	1,277	0,992	1,374	4,075	0,721	1,438	0,5016
ОАО «Знамя индустриализации»	0,595	1,205	1,299	1,670	1,800	3,646	0,950	1,933	0,4915
ОАО «ВКШТ»	1,186	1,007	1,890	1,548	2,903	2,468	1,273	1,929	0,6599
ОАО «Витебские ковры»	0,863	0,961	1,030	1,248	1,334	1,228	0,931	1,263	0,7375
ООО «Грация»	1,244	1,269	1,406	1,032	1,144	1,167	1,286	1,071	1,2017
ОАО «Красный Октябрь»	1,158	0,882	1,782	1,514	3,057	2,331	1,195	1,921	0,6223
ОАО «Труд-Витебск»	1,167	0,855	1,239	1,473	2,132	1,563	1,076	1,615	0,6662
ООО «Белль Бимбо плюс»	0,997	1,194	0,863	1,405	1,015	1,215	1,036	1,304	0,7941
КУПП «Витебчанка»	0,578	1,085	1,191	2,387	2,621	4,923	0,879	2,738	0,3210

Источник: собственная разработка автора (на основе фактических данных)

Таким образом, наиболее существенный вклад в интенсивность развития организаций концерна вносили ресурсы, а наименьший оказывали затраты ресурсов. В среднем по организациям концерна «Беллепром» по ресурсному подходу наблюдался рост темпа $RT_{инт}$ (116,8%), а по затратному подходу снижение темпа $RT_{инт}$ на 33,4%.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли: учебник / А.Н. Соломатин [и др.]; под общ. ред. А.Н. Соломатина.– СПб.: Питер, 2009. – 560 с.
2. Голуб, Дж., Ван Лоун, Ч. Матричные вычисления : пер. с англ. под ред. В.В. Воеводина / Дж. Голуб, Ч. Ван Лоун. – Москва : Мир, 1999. – 548 с.
3. Кремер, Н.Ш. Эконометрика: учебник / Н.Ш. Кремер. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

Вайлунова Ю.Г.,

Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь, Yulia_KG@tut.by

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Клиенты являются важнейшей составляющей микросреды любого предприятия. Построение качественных и долгосрочных отношений с клиентами - одно из самых важных направлений развития любого предприятия. В связи с чем разрабатываются стратегии по управлению взаимоотношениями с клиентами, основной задачей которых является эффективное привлечение и удержание наиболее прибыльных клиентов.

В современных условиях высокой конкуренции предприятиям необходимо уделять особое внимание процессу взаимодействия с клиентами. Сохранить положение на рынке, а также повысить уровень эффективности и конкурентоспособности предприятий можно, если внедрять систему маркетинга партнерских отношений. Переход к маркетингу отношений означает переход от конкуренции и конфликтов к взаимозависимости и кооперации, формируя при этом интеграционные связи между предприятием и клиентами. Одним из элементов данного вида маркетинга является удержание старых клиентов, развитие отношений с ними, а не привлечение новых.

На основе действующей практики работы с клиентами предприятий Республики Беларусь можно сделать следующие выводы: на большинстве белорусских предприятий не используют стандартизированную программу для управления клиентами (например, CRM), а в лучшем случае используют Word, Excel; руководство предприятий не уделяет должного внимания формированию и развитию системы управления взаимоотношениями с клиентами; не создаются структуры (или исполнители), которые занимаются формированием позитивного отношения с клиентами. Все это подтверждает актуальность темы: для повышения конкурентоспособности и эффективности деятельности, предприятие должно формировать, развивать и управлять взаимоотношениями с клиентами с использованием различных методов.

Целью статьи является разработка направлений совершенствования управления взаимоотношениями с клиентами предприятия.

Изучение зарубежного опыта управления взаимоотношениями с клиентами, с учетом институциональных условий белорусских предприятий можно предложить следующие направления по развитию и управлению взаимоотношениями с клиентами предприятия: формирование клиентской базы; создание системы центра клиентского взаимодействия (телефонный канал связи); использование методов трейд маркетинговых мероприятий для целевых клиентов.

В основе систем управления отношениями с клиентами лежит маркетинг баз данных или по базам данных. Это означает, что предприятие должно разработать и поддерживать отдельные базы данных по клиентам. Для совершенствования и централизации работы с клиентами на предприятиях предлагается внедрение CRM – системы. При этом ставится цель - установление длительных взаимоотношений с клиентами и максимизации прибыли, получаемой от клиентов, а не ориентация на поиск новых клиентов. Технология управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) начинается со структуризации знаний о своих клиентах. Таким образом, работа над клиентской базой, является первым шагом внедрения технологии CRM. Формирование базы данных партнеров можно осуществлять с использованием программных продуктов CRM. Самое важное преимущество маркетинга отношений с использованием баз данных перед традиционными видами позиционирования товаров и услуг заключается в том, что этот инструмент предоставляет возможность целевого использования маркетинговых инвестиций с максимально возможной, точно рассчитанной отдачей. Это значит, что специфическая группа клиентов из баз данных получает предложение, которое интересно именно этой группе. Маркетинговые усилия фокусируются только на тех клиентах, которые с большой вероятностью откликнутся на коммерческое предложение, при этом меньше внимания уделяют тем клиентам, которые вероятно не отреагируют на данное предложение. В результате оптимизируется прибыльность от маркетинговых операций.

CRM-система предоставляет следующие возможности.

– Ведение клиентской базы. База данных клиентов может включать различную информацию о контрагентах: телефоны контактных лиц, адреса организации, реквизиты и прочую информацию, которая необходима для эффективного взаимодействия с заказчиками. Удобная и понятная структура упрощает работу с клиентской базой.

– Управление сделками, используя индивидуально настроенную CRM-программу. С её помощью сложно упустить даже мельчайшие нюансы сделки. CRM - решение также позволяет контролировать работу каждого менеджера и отдела маркетинга в целом, делать выводы, мотивировать и планировать развитие отдела продаж.

– Постановка и контроль выполнения задач. К отдельным заданиям можно подключать контрагентов, благодаря чему можно значительно упростить и улучшить взаимоотношения с клиентами и оптимизировать бизнес-процессы в компании.

– Планирование встреч с клиентами и личных дел, что поможет упростить организацию работы с клиентами.

Как показывают данные зарубежных и российских информационных агентств, предприятия, использующие CRM-системы, могут добиться весьма значительных результатов, например таких как:

- снижение операционных и управленческих затрат на 15—20%;
- экономия оборотных средств на 3—5%;
- сокращение цикла реализации продукции на 25—30%;
- снижение коммерческих затрат на 30—35%;
- уменьшение дебиторской задолженности на 10—15%;
- увеличение объёма продаж на 5— 6% [1].

В целях внедрения CRM-системы и повышения эффективности и конкурентоспособности предприятий предлагается создание центра клиентского взаимодействия и использование трейд-маркетинговых мероприятий.

Для развития связи с клиентами предприятиям можно использовать систему центра клиентского взаимодействия (телефонный канал связи). С её помощью предприятие сможет осуществлять контроль удовлетворенности клиентов, регистрацию и разбор жалоб; собирать информацию и анализировать сегменты рынка.

Для создания центра клиентского взаимодействия в отделе маркетинга выделяется один сотрудник, а также свободная телефонная линия. В задачи этого сотрудника будет входить: предложение клиенту новой или оставшейся на складе продукции; приём претензий от клиентов; создание у клиента ощущение уникальности, и таким образом повысить уровень лояльности клиентов к предприятию. Эта работа будет иметь непостоянный, а временный характер. Проводиться она будет тогда, когда в ней есть необходимость. Но процесс контакта с потенциальными клиентами следует начинать с разработки базы данных, в которой будут находиться привлекательные для предприятия потенциальные клиенты.

Для развития коммуникаций с клиентами предлагается расширить спектр трейд-маркетинговых мероприятий, направленных не только на покупателя, но и на продавца.

Все трейд-маркетинговые акции по объекту воздействия можно разделить на:

Consumer promotion – направлен на потребителя;

Trade promotion – на игроков канала реализации;

Event marketing – событийный маркетинг.

Consumer promotion – это комплекс мероприятий, направленных на конечного потребителя. Наилучший способ привлечь людей – предложить соответствующий продукт нужным покупателям в правильном месте и убедиться, что каждый снабжен нужной информацией.

Предлагаются следующие виды consumer promotion:

А) работа на выставках – привлечение посетителей к стенду;

Б) раздача листовок – информирование потребителей о товаре путем раздачи информационных листовок, эффективна в случаях, когда требуется анонсировать об открытии нового магазина, о новом виде товара, о снижении цен и скидках;

В) сэмплинг – метод продвижения товаров, при котором раздаются образцы товара; одна из задач сэмплинга – привлечь нового и поощрить существующего потребителя посредством вручения бесплатного образца продукции, применяется и метод обмена имеющийся у потребителя конкурентного товар на продвигаемый товар;

Г) выдача призов за покупку – метод продвижения товаров, при котором за покупку товара выдается подарок, другими словами, предоставляется возможность получить больше, чем то, за что платит покупатель, применяется формула «два по цене одного», «бонусный объем продукта по прежней цене» и т.п.

Trade promotion – это комплекс мер, направленный на повышение эффективности взаимодействия с участниками канала реализации. Задачей Trade promotion является стимулирование продвижения товара по маркетинговому каналу товаров и формирование лояльности торговых посредников и непосредственных продавцов к торговой марке.

Планируя продвижение товара по маркетинговому каналу, необходимо заинтересовать в его приобретении не только конечного потребителя, но и розничного продавца.

Можно выделить следующие формы tradepromotion:

А) Volume Pull – стимулирование закупок товара мелким оптом (Розничные Торговые Точки и Переработчики) со складов крупного опта (Дилер, Дистрибьютор);

Б) Sales Managers Incentive – поощрение менеджеров Дилера и Дистрибьютора за проданные объемы;

В) Facing Promotion – поощрение розничных торговых точек за поддержание выкладки и минимального товарного остатка;

Event Marketing (событийный маркетинг) – это комплекс мероприятий, направленных на продвижение торговой марки с помощью запоминающихся событий: концерты; презентации; вечеринки; спортивные мероприятия; городские праздники.

Все эти техники продвижения в комплексе с другими видами рекламы дадут возможность совместно с партнером создавать конечный спрос на продукцию и гарантировать сбыт продукции.

Реальный экономический эффект от реализации предложенных направлений по управлению взаимоотношениями с клиентами может быть получен только после внедрения данных мероприятий.

Таким образом, предложенный механизм управления взаимоотношениями с клиентами позволит продлить (углубить) цепочку ценности, что является основой конкурентоспособности товара и предприятия. Развитие механизма партнерских отношений с клиентами создаст преимущества для следующих групп субъектов: предприятий-поставщиков; посредников; потребителей; работников организации; конкурентов. В конечном итоге это будет способствовать повышению конкурентоспособности и эффективности деятельности предприятий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Саутенкова, О. В. CRM и ROI: выбираем и рассчитываем / О.В. Саутенкова // E-executive [Электронный ресурс]. – 2007. – Режим доступа: <http://www.interface.ru/home.asp?artId=6038>. - Дата доступа: 19.03.2013.

Варакулина М.В. ,

Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина, г. Брест, Республика Беларусь

vmv08@yandex.ru

СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Функционирование ЖКХ – это поддержание сохранности и эффективности использования жилищного фонда, бесперебойного обеспечения жилищно-коммунальными услугами, необходимыми для жизнедеятельности человека, дальнейшего повышения уровня благоустройства и санитарного состояния территорий, общего комфорта проживания.

Жилищно-коммунальное хозяйство в современной понимании представляет собой совокупность жилищного, коммунального секторов и инвестиционно-строительного комплекса, связанного с основными формами воспроизводственного процесса (новое строительство, капитальный ремонт, модернизация, реконструкция, реновация).

Три большие группы объектов в системе ЖКХ представляют особую сложность в управлении:

1) жилой фонд и объекты социальной сферы;

2) системы теплоснабжения, электроснабжения, водоснабжения, водоотведения, газоснабжения и др.;

3) сфера обслуживания предприятий и инженерных систем (постоянно действующих зданий и сооружений, рассчитанных на длительный срок службы и использования, включая комплекс конструкций, устройств, оборудования,

установок, приборов и сетей) городов и населенных пунктов.

Специфика жилищно-коммунальной сферы в современной финансово-экономической ситуации не позволяет ей эффективно функционировать без административного подчинения территориальным органам управления. Одновременно следует отметить, что социальная значимость рассматриваемой системы требует выработки единых организационных и методологических подходов, позволяющих выравнивать качество и условия предоставления услуг в различных населенных пунктах и регионах страны.

В настоящее время состояние ЖКХ в стране отражает те процессы и тенденции, которые происходят в финансовой, социальной и других сферах. Традиционная зависимость ЖКХ от государственного и местного бюджетов, которая имела место во времена плановой экономики, противоречит тем условиям, в которых данная отрасль функционирует на современном этапе. Государство, в лице центральной власти, ориентируется на переход ЖКХ на хозрасчет и самоокупаемость. Последнее позволит внедрить систему рыночных отношений в данную сферу.

Однако переход к новым формам и методам хозяйствования предполагает и применение нового инструментария маркетинга, контролинга, менеджмента качества и т.д. Последнее требует, прежде всего, соответствующей организации ведения производственно-хозяйственной деятельности. Реформирование деятельности предприятий ЖКХ целесообразно проводить с учетом основных принципов управления, в том числе и принципа комплексности, требующего учета всех составляющих системы управления организацией.

По степени актуальности и важности решаемых в организациях жилищно-коммунального хозяйства задач можно выделить такие, как:

- совершенствование и оптимизация структуры управления ЖКХ;
- финансовое оздоровление организаций ЖКХ;
- рационализация и снижение издержек производителей услуг в области жилищно-коммунального обслуживания;
- внедрение энерго- и ресурсосберегающих технологий;
- улучшение качества предоставляемых услуг;
- развитие конкурентной среды в сфере жилищно-коммунального обслуживания;
- расширение рынков сбыта продукции на основе повышения ее конкурентоспособности;
- повышение научно-технического и производственного потенциалов;
- развитие интеграционных научных, технологических и финансово-производственных связей.

Реализация данных задач возможна в условиях перехода ЖКХ к новым формам организации деятельности работников, учитывающих не только общие методологические подходы, но и специфику функционирования системы жилищно-коммунального обслуживания.

В 2011 году принято Постановление Совета Министров Республики Беларусь №378 от 25 марта 2011 года «О Республиканском межведомственном совете по проведению реформы в строительной отрасли и сфере жилищно-коммунального хозяйства» (Национальный реестр правовых актов РБ, №5/33544 от 30.03.2011). В соответствии с постановлением создан Республиканский межведомственный совет, утверждено Положение о данном совете, его состав.

Основными задачами Республиканского межведомственного совета по проведению реформы в строительной отрасли и сфере жилищно-коммунального хозяйства определены:

1. выработка предложений по совершенствованию тарифной политики в области оказания жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ) и снижению затрат на их оказание;
2. организация разработки мероприятий по совершенствованию методов работы в строительной отрасли, сфере жилищно-коммунального хозяйства и управления развитием комплексной застройки и благоустройством населенных пунктов;
3. выработка предложений по повышению надежности и эффективности функционирования жилищно-коммунального хозяйства, улучшению качества оказываемых жилищно-коммунальных услуг;
4. разработка мер по повышению инвестиционной привлекательности строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства, привлечению новых источников финансирования жилищного строительства;
5. выработка предложений по созданию конкурентной среды в сфере жилищно-коммунального хозяйства;
6. координация деятельности государственных органов по разработке и реализации правовых, организационных и экономических мер по осуществлению государственной политики в области строительства и жилищно-коммунального хозяйства.

Ход реформы жилищно-коммунального комплекса РБ демонстрирует направленность к переносу издержек отрасли на население страны. В то же время, значительный рост стоимости жилищно-коммунальных услуг не сопровождается ощутимым повышением их качества. Это увеличивает угрозу негативных социальных последствий. На этом фоне все актуальнее становится проблема прозрачности договорных отношений между исполнителями (поставщиками) и конечными потребителями жилищно-коммунальных услуг, которая переходит в категорию ключевых при формировании эффективной жилищно-коммунальной политики органов местного самоуправления.

Удельный вес жилищно-коммунальных услуг в общем объеме платных услуг населению увеличился с 14,2% в 2000 году до 26,3% в 2009 году. При этом это наибольший показатель по всем видам платных услуг. Далее в структуре потребления следовали услуги связи, удельный вес которых составил по итогам 2009 года 21,1%. Следует отметить, что ситуация, сложившаяся в экономике страны в 2011 году скорректировала данный показатель и в 2012 году удельный вес жилищно-коммунальных услуг в общем объеме платных услуг населению уже составлял 17,6%, а услуг связи – 20,1% (наивысший показатель в структуре платных услуг населению).

В целом наблюдается снижение потребления жилищно-коммунальных услуг в натуральном выражении при одновременном росте затрат, связанных с потреблением этих услуг.

Если провести сопоставление результатов проведенного автором анализа функционирования жилищно-коммунальной отрасли, то можно прийти к положительному выводу о повышении эффективности деятельности субъектов хозяйствования в системе ЖКХ. Данный вывод происходит из сравнения объемов жилищного фонда и объемов предоставленных коммунальных услуг. Сокращение объемов коммунальных услуг при одновременном росте жилищного фонда свидетельствует о снижении потерь в сетях вследствие модернизации инженерных сетей и оборудования. Также эта тенденция положительно характеризует проводимую работу по энерго- и ресурсосбережению в стране, а также работу по более точному учету потребления с использованием индивидуальных приборов учета.

Одновременно бесспорным является тот факт, что населению придется все больше затрачивать получаемого дохода на оплату жилищно-коммунальных услуг. При снижении потребления, удельный вес расходов на жилищно-коммунальные услуги в общем объеме расходов на услуги постоянно повышался. Таким образом, экстраполируя данную тенденцию, можно предположить, что и далее затраты на оплату жилищно-коммунальных услуг будут увеличиваться. Следовательно, потребитель будет все более требователен к качеству приобретаемых услуг.

Волчек А.А., д.г.н., профессор, **Образцов Л.В.**, к.т.н., доцент,
Стефаненко Ю.В., к.т.н., доцент, **Цепаев С.П.**, к.ф.н., доцент,
Брестский государственный технический университет, г. Брест,
Республика Беларусь
Volchak@tut.by

ОЦЕНКА РИСКА ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ТЕРРИТОРИЯХ ПОДВЕРЖЕННЫХ НАВОДНЕНИЯМ (НА ПРИМЕРЕ БЕЛОРУССКОГО ПОЛЕСЬЯ)

Люди в своем естественном стремлении улучшить условия проживания застраивают жилыми домами и техническими сооружениями участки местности вблизи рек, озер, невзирая на то, что эти территории подвержены повышенной опасности экстремальных природных и техногенных явлений, в том числе наводнений.

По числу жертв и причиненному ущербу наводнения занимают первое место среди стихийных бедствий. Вместе с тем до сего времени нет надежных долгосрочных прогнозов их появления, достоверных и общепринятых методик подсчета причиняемых ущербов и концепции защиты. В этой связи требуется решить два первоочередные задачи: дать прогноз появления и величины наводнения как гидрологического явления и оценить экономические ущербы их последствий.

Наиболее паводкоопасным районам Беларуси является территория в среднем и нижнем течении р. Припять. Это обусловлено сужением поймы до 6 – 8 км в районе Турова и до 1,5 – 2 км в районе г. Мозырь, а также резким возрастанием боковой приточности. На этом участке впадают такие крупные притоки как р.р. Горынь, Случь, Уборть, Птичь. Размер ущерба от наводнений зависит от ряда причин, таких как высота и продолжительность стояния опасных уровней воды, площадь затопления, время года, в которое наблюдается наводнение, своевременность и точность прогноза наводнения, организационных мероприятий, выполненных для предотвращения наводнения или уменьшения его неблагоприятных последствий. Важное значение в определении объема суммарного ущерба имеют плотность населения, плотность и время застройки и т.д.

Причины, вызывающие наводнения, многообразны. Это прежде всего сезонное таяние снега, накопленного в предшествующий сезон года, выпадение обильных жидких осадков, сильный ветер, ледовые и нагонные явления и др.

Все наводнения могут быть объединены в шесть основных типов по особенностям формирования.

Для речных бассейнов Полесья основной тип наводнений связан с таянием снега, накопленного в бассейнах рек в зимний период. Припять, главная река Полесья, является средней по Европейским масштабам рекой черноморского бассейна и протекает по территории двух стран – Беларуси и Украины. Длина р. Припять – 761 км, площадь водосбора составляет 173,7 тыс. км². Общее направление течения реки широтное с запада на восток, что не характерно для рек Восточной Европы. На реках Полесья половодье обычно начинается в первой половине марта, но в отдельные годы может смещаться на февраль или апрель. Среднемноголетняя продолжительность затопления поймы р. Припять составляет 80 – 110 до 150 – 180 дней. Ширина весеннего разлива изменяется от 5 до 15 км. В районе г. Пинска достигает 30 км. Глубина затопления преимущественно 0,3 – 0,8 м, местами 2 – 2,5 м. Продолжительность формирования высоких уровней воды составляет от нескольких суток до 1,5–2 месяцев и зависит от ряда факторов (площадь и средний уклон поверхности бассейна реки, степень покрытия лесами территории, площади, занятой болотами, почвенного покрова и др.).

Другой причиной наводнений являются интенсивные осадки и вызываемые ими высокие дождевые паводки. Процесс формирования высоких дождевых паводков более сложный и продолжительный, а от момента выпадения осадков до начала подъема уровня воды в реке может пройти от нескольких часов до нескольких суток. Высота подъема уровня воды зависит от многих факторов (количества выпавших осадков, их интенсивности, состояния почвенного слоя бассейна, запасов воды в речной системе и др.). Паводочные подъемы уровней, в отличие от половодий, возникают нерегулярно и по величине максимального расхода и слою стока паводки, как правило, существенно меньше максимумов половодья. Однако дождевые

паводки 1952, 1960, 1974, 1993, 1998 гг. на многих водотоках и створах на самой Припяти превысили половодье и нанесли значительный ущерб народному хозяйству. Даже локальные паводки значительной интенсивности на притоках способны вызвать значительные подъемы уровня в нижнем течении Припяти, обусловленные продвижением вниз паводочной волны. Высота паводков в среднем и нижнем течении Припяти может достигать 2 – 3,5 м над предподъемным уровнем.

Очень опасными являются наводнения, которые происходят в результате формирования заторов льда в период установления ледяного покрова осенью или разрушения льда на реке в весенний период. Подъем уровня воды в реке выше затора льда может достигать десятков метров, что приводит к затоплению водой большой территории.

Еще один тип наводнений связан со строительством и эксплуатацией водохранилищ. При неправильном регулировании работы водохранилищ в годы с высокой водностью рек возможно превышение уровнем воды в водохранилище некоторых критических значений. В этом случае происходит затопление территорий, расположенных вблизи водохранилища. Из-за создания дополнительного напора на плотину может произойти ее разрушение, возникает высокая волна, приводящая к затоплению территорий, расположенных вдоль реки ниже плотины.

Кроме классификации наводнений, основанных их причинах, имеется ряд классификаций наводнений по степени опасности. В соответствии с одной из них в зависимости от размера вносимого ими суммарного ущерба различают небольшие, большие, выдающиеся и катастрофические наводнения. При этом к небольшим наводнениям относят наводнения, которые повторяются раз 5 – 8 лет (обеспеченность максимальных уровней $P=15 - 20\%$); к большим наводнениям относят те из них, которые повторяются раз в 10 – 25 лет ($P=4 - 10\%$) и сопровождаются, как правило, частичной эвакуацией населения; к выдающимся наводнениям относят наводнения, которые повторяются раз в 50 – 100 лет ($P=1 - 2\%$), охватывают крупную речную систему, почти полностью парализуют хозяйственную деятельность и приводят к массовой эвакуации населения; к катастрофическим наводнениям относят наводнения, которые повторяются реже чем раз в 100 лет ($P<1\%$), надолго парализуют хозяйственную деятельность и сопровождаются человеческими жертвами.

Для классификации всех природных катастроф (в том числе и наводнений) разработана шестибальная типизация, в основу которой положены размеры последствий стихийных бедствий. При этом самому низшему типу опасности (незначительно опасные наводнения) присвоен балл 1, а самому опасному типу – балл 6 [1]. В соответствии с этой классификацией: незначительно опасные (балл 1) стихийные бедствия вызывают незначительные повреждения отдельных зданий (ущерб до 0,15 млн. долларов США); малоопасные (балл 2) – повреждения и умеренные разрушения зданий и сооружений (ущерб до 1,5 млн. \$); умеренно опасные (балл 3) – умеренные и сильные разрушения, проходят без жертв (ущерб до 15 млн. \$); опасные (балл 4) – сильные и умеренные разрушения на отдельных локальных участках местности, приводят к единичным человеческим жертвам (ущерб до 150 млн. \$); весьма опасные (балл 5) – массовые разрушения на ограниченных площадях, жертвам среди населения (ущерб до 500 млн. \$); чрезвычайно опасные (балл 6) – массовые разрушения на больших площадях и человеческие жертвы (ущерб более 500 млн. \$).

Сложность и многообразие процессов формирования наводнений нашло свое отражение в разных подходах к классификации этих природных явлений. Невозможно однозначно определить, какая из классификаций может быть рекомендована для условий Полесья. Для решения конкретных задач применяется та или иная классификация. Так в системах раннего предупреждения используется балльная классификация, т.к. она в наиболее концентрированном виде дает возможность пользователям системы быстро оценить степень опасности ожидаемого наводнения. Нередко используются одновременно несколько классификаций.

Наибольший интерес для исследователей представляют катастрофические наводнения. Прошрое столетие было отмечено целой серией подобных наводнений. В таблице 1 приведены десять наиболее катастрофических наводнений, произошедших на Полесье за период инструментальных наблюдений.

Таблица 1 – Максимальные расходы воды (Q) весеннего половодья и обеспеченность (P) р. Припять – г. Мозырь

Годы	1845	1877	1895	1888	1889	1940	1979	1932	1970	1958
$Q, \text{м}^3/\text{с}$	11000	7500	5670	5100	4700	4520	4310	4220	4140	4010
$P, \%$	0,8	1,6	2,3	3,1	3,9	4,7	5,4	6,2	7,0	7,6

В последние десятилетия повсеместно отмечается тенденция ускорения застройки прибрежных территорий – пойм, прирусловых террас. Однако хозяйственное освоение прибрежных территорий приводит к увеличению риска материального ущерба в период высокой водности рек. Так, для города с населением до 50 000 человек и с преобладанием одно-, двухэтажной деревянной застройки ущерб большей частью составляет 10 – 12 тыс. \$/га. Число одноэтажных деревянных домов, полностью разрушенных или нуждающихся в капитальном ремонте, составляет 5 – 8% общего числа затопленных домов. В крупных современных городах удельный ущерб достигает 50 – 100 тыс. \$/га и более [2].

Размер ущерба зависит от ряда факторов, и суммарный ущерб определяется степенью экономического развития территории, плотностью и ценностью застройки. Очевидно, Первый показатель характеризует площадь затопления – при его увеличении происходит увеличение площади водного зеркала, а следовательно и площади затопления. Зависимость площадей затоплений в пойме р. Припять от паводочной обеспеченности уровня показана в таблице 2.

Таблица 2 – Площадь затопления поймы р. Припять

Обеспеченность уровня, %	1	5	10	25	50
Площадь затопления, тыс. га	579	550	487	404	197

Второй показатель: плотностью застройки, ее ценностью, степенью экономического развития и т. п.

Для оценки возможного ущерба от наводнений в расчете на 1 км²(U) для заданного региона может быть использована зависимость [3]:

$$U=f(D_n,P),$$

где D_n – плотность населения (чел./км²), а P – средневзвешенное по площади региона значение обеспеченности максимального уровня воды (в долях единицы).

По результатам расчетов строятся карты возможных значений ущерба от затоплений прибрежных территорий при прохождении максимальных уровней воды весеннего половодья обеспеченностью 1,5, 10, 25 и 50%. Этот метод представляется наиболее простым и универсальным и может быть легко применен в гидрологических прогнозах.

Последствия наводнений можно классифицировать следующим образом [4]. Экономические последствия: чрезвычайные затраты на эвакуацию спасаемого и пострадавшего населения; затраты на очистку территории, подвергшейся затоплению; разрушение строений, потерю их содержимого; разрушение источников водо- и энергоснабжения, транспортных средств, линий электропередач и связи и пр.; потери сельскохозяйственной продукции; потери вследствие вынужденного замещения гидроэлектроэнергии; потери глубоководного водного пути и противопаводковой емкости. Эти потери суммируются за период до завершения ликвидации последствий наводнения.

Социальные последствия. Последствия этого класса сложно или невозможно измерить экономически, но они могут иметь ключевое значение в общественной оценке происходящего экстремального явления. При этом учитываются: численность населения в условиях риска затопления территории, а также число сотрудников хозяйственных объектов, школ и больниц в расчетной зоне затопления; потери человеческих жизней вследствие наводнения; психологический травматизм; потери памятников культуры и истории; политические потери или последствия.

Экологические последствия. Учитываются потери ихтиофауны и диких животных в прибрежной зоне суши, резкое изменение руслового режима реки и т. д.

Весьма существенную роль в предотвращении и уменьшении ущерба от речных наводнений играют гидроузлы и каскады гидроузлов с водохранилищами. Одной из причин серьезных последствий наводнений в селитебных зонах является ложное чувство безопасности населения (иногда и администрации).

Избежать катастрофических последствий наводнений можно при соблюдении трех условий: своевременный прогноз чрезвычайной ситуации, эффективные действия властей всех уровней по ее предотвращению, строгая персональная ответственность за несоблюдение первых двух условий. К сожалению, все эти условия в ряде случаев не выполняются. По мнению специалистов, профилактика паводков, прогнозы, отселение людей, а главное – ремонт дамб и проведение противопаводковых мероприятий, в том числе и экстренных, позволяют предотвратить наводнения примерно в 70% случаев (затраты на профилактику и ликвидацию последствий наводнений находятся в соотношении 1:30).

Основные причины, усугубляющие разрушительные последствия наводнений следует указать недостаточную подготовленность общей системы водохозяйственных служб, отсутствие заблаговременного оповещения органов управления и населения о приближающемся бедствии, а также отсутствие ответственных лиц среди собственников водных объектов, которые обязаны заниматься расчисткой рек.

Заслуживает внимания следующий перечень основных уроков наводнений последних лет [4, 5]: запущенность в решении проблемы ответственности за состояние и содержание гидротехнических сооружений; наличие нормативно-правовых пробелов в решении задач по борьбе с наводнениями; недостатки подготовки спасательных формирований и организации поисково-спасательных работ; уменьшение числа гидрологических постов на реках, их скудное техническое оснащение; недостаточная подготовленность руководителей в области предупреждения и ликвидации чрезвычайных ситуаций; плохая подготовленность населения к восприятию предупреждений об опасных явлениях и к действиям при угрозе и возникновении чрезвычайных ситуаций; недоработка правовых основ системы страхования сооружений в зонах затопления; слабая система оповещения населения; наличие в зонах затопления сооружений, построенных из быстроразрушающихся материалов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Нежиховский, Р.А. Наводнения на реках и озерах / Р.А. Нежиховский. – Л.: Гидрометеиздат, 1988. – 184 с.
2. Осипов, В.И. Безопасность России. / В.И. Осипов, В.А. Королев, Ю.А. Мамаев, А.Л. Рогозин // Правовые, социально-экономические и научно-технические аспекты. Региональные проблемы безопасности с учетом риска возникновения природных и техногенных катастроф. – М.: МГФ «Знание», 1999. – 246 с.
3. Борщ, С.В., Метод прогноза возможного ущерба от наводнения (на примере Московской области) / С.В. Борщ, В.М. Мухин // Метеорология и гидрология, 2000. – №7. – С. 98 – 108.
4. Методы оценки последствий изменения климата для физических и биологических систем. – М.: Росгидромет, 2012. – 509 с.
5. Воробьев, Ю.Л. Катастрофические наводнения начала XXI века: уроки и выводы / Ю.Л. Воробьев, В.А. Акимов, Ю.И. Соколов. – М.: ООО «ДЭКС-ПРЕСС», 2003. – 352 с.

drinż. Henryk Wyrębek,
University of Natural Sciences and Humanities in Siedlce, Poland

THE CONCEPT OF A LEARNING ORGANIZATION IN THE INTEGRATION OF MANAGEMENT SYSTEMS

Phenomena and problems in closer or further surrounded by forcing the company to rethink its position and to adapt to new conditions. Impulses from the environment mean that companies need to model their interior, and thus change the strategy and structure, integrate systems management. Integration of management systems provides comprehensive business management organization under a single cohesive system. The basic operation of the integrated management system is to strive for continuous improvement of the organization. The paper presents the possibilities of using the modern concept of a learning organization in the integration of management systems.

Introduction

Integrated management is to understand and effectively target every aspect of the organization so that the needs and expectations of all stakeholders were satisfactorily met within the available financial resources, organizational and technical¹.

The decision to integrate the management systems should be a strategic decision of the management. The decision to implement the system should be preceded by the formulation of the organization's objectives, expectations and future costs of the project. If a company already has one or more certificates, or do not adequately meet the essential requirements of the applicable standards, it becomes reasonably inefficient systems integration.

Increasing costs of accidents at work, non-compliance with environmental and stricter law are often sufficient reasons to decide on the implementation of the following systems or integration². The integration of management systems in organizations can be realized with the use of modern management concepts and carrying out changes in organizations.

Learning organization

Organization and management concept called learning organization was formed in the 90s. An organization formed as a result of adjusting to the new economic environment, associated with an increase in the level of competence and requirements of employees, with changes in technology and the need for optimal organization and management model³.

The company obtained a new image with its internal organization, as well as new processes to achieve important goals. In this organization, the following assumptions⁴:

1. The future of the organization depends on all of its participants,
2. Individuals can learn in different ways,
3. Employees are encouraged to learn, innovate and bring their contribution to the future of the organization,
4. Provides the conditions for the development of the employees.

At the heart of a learning organization is to change the way of thinking. "It is an organization in which members continually improve their ability to create what they want to create⁵, and the organization itself continuously developing their skills shape their future⁶. Learning organization is an organization that invests in staff development and involving people in the design and implementation of innovation. To determine the organization as a learning organization, certain conditions must be met: there must be an institution organized in a different way from the traditional organization and should take place in the consciously organized organizational learning processes. While managers should specifically focus their attention on these processes and effectively manage them.

For the characteristics of a learning organization are⁷:

- a flat organizational structure,
- effective information and communication system, set to the rapid distribution of information and knowledge,
- an atmosphere conducive to innovation and experimentation, systemic thinking, creative directing,
- focus on continuing education and staff development, and learning from others,
- collaborative forms of work organization, which are based on employee groups cooperating closely with each other and with a wider range of independence,
- collaborative learning, based on individual learning, meaning the process of the development direction of the team and its capacity to obtain maximum results.
- participation of employees in company management,
- systems thinking, which means a change of mind in the direction of approach to the multi-relations between sequences of events and processes (not single events, but processes);
- Personal mastery, related to the change in the mental models of the world's workers, the organization and themselves, (it can be done with the development of its own staff and learning, which leads to the expansion of knowledge and deepening personal vision for the future);
- a common vision of the future, built jointly by the members of the organization, in order to generate the full involvement and commitment among employees.

Collaborative learning assumes that if a group of employees in the organization is not able to learn, it will also teach the same organization. The concept of learning organization implies that the whole organization can learn, but only through the acquisition of

knowledge by individuals and teams employees. Learning to individuals, or in groups, but does not guarantee learning throughout the organization.

The company is becoming a learning organization when⁸:

1. Learn to increase knowledge, has mechanisms to promote the acquisition and dissemination of knowledge.
2. Considers any new activity as an opportunity to learn.
3. Learn to spread new ideas, practices, processes and procedures.
4. Learn to improve processes.
5. Learn to create better products.
6. Is sensitive to external phenomena.
7. Is open to the environment.

The concept of learning organization makes changes in business practice to look at the company. In the foreground is considered the effectiveness of the new management subsystems, which include knowledge management, the management of creativity, change, competence and talent, innovation and participatory, quality, and combining these elements together in information management and communication⁹.

Summary

Since the organization's management system is expected to introduce clear rules on the strategic level, for example by providing the necessary resources and infrastructure, shaping the work environment, communication channels, external and internal, to acquire and analyze information about the functioning of the system and the introduction of mechanisms for continuous improvement. A particularly important issue is the formulation of the mission and goals of the organization, and then to create the conditions for their implementation. Many businesses operate without a vision of its place in the market in the future.

Management system tends to identify and describe all the processes in an organization. Are fixed points where processes intersect and interact each other. At the level of the quality management system processes leads to increased competitiveness of companies by improving the quality of our products and services and reduce unnecessary costs.

Benefits of implementation learning organization concepts in the process of integration of management systems in the organization:

a holistic approach to risk management by providing business - that are taken into account all the consequences of actions, including the way in which they influence each other, and the associated risks;

improve internal and external communication - using a single set of objectives developed a culture of teamwork and improve communication;

greater focus on the business - using a single system linked to the strategic objectives of the overall continual improvement of the organization;

better staff morale and motivation - the introduction of roles and responsibilities, and combining them with the objectives easier to make changes and implement initiatives, which in turn contribute to a more dynamic and successful company.

1. Z. Banaszek, *Zintegrowane systemy zarządzania*, PWE, Warszawa 2011, s. 67.

2. A. Kleniewski, *Integracja systemów zarządzania jakością, środowiskiem, bezpieczeństwem i higieną pracy*, «Problemy Jakości», 2004, s. 8.

3. B. Mikuła, *Elementy nowoczesnego zarządzania. W kierunku organizacji inteligentnych*. Antykwa, Kraków 2001, s. 28.

4. P. Lasse, *Developing a Learning Organization*, Kogan Page, London 1998, s. 2.

5. A. Baines, *Exploiting Organizational Knowledge in the Learning Organization*, «Work Study» 1997, nr 6, s. 202.

6. D. Smith, *Developing People and Organisations*, CIMA Publishing, London 1998, s. 90.

7. B. Mikuła, *Elementy...*, op. cit., s. 30-31.

8. M. Bratnicki, *Transformacja przedsiębiorstwa*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1998, s. 111.

9. B. Mikuła, *Elementy...*, op. cit., s. 33-38 oraz 49-77.

BIBLIOGRAPHY:

1. Baines A., *Exploiting Organizational Knowledge in the Learning Organization*, «Work Study», nr 6/1997.

2. Banaszek Z., *Zintegrowane systemy zarządzania*, PWE, Warszawa 2011.

3. Bratnicki M., *Transformacja przedsiębiorstwa*, Akademia Ekonomiczna w Katowicach, Katowice 1998,.

4. Grudzewskiego W.M., Hejduk I.K. (red.) *Przedsiębiorstwo przyszłości*, Difin, Warszawa 2000.

5. Kleniewski A., *Integracja systemów zarządzania jakością, środowiskiem, bezpieczeństwem i higieną pracy*, «Problemy Jakości», 2004.

6. Lasse P., *Developing a Learning Organization*, Kogan Page, London 1998.

7. Mikuła B., *Elementy nowoczesnego zarządzania. W kierunku organizacji inteligentnych*, Antykwa, Kraków 2001.

8. Smith D., *Developing People and Organisations*, CIMA Publishing, London 1998.

Дубина Е.Н., Матюшков Л.П., к.т.н., доцент
 Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина,
 г. Брест, Республика Беларусь
Матюшкова Г.Л., ОИПИ НАН Беларуси г. Минск,
 Республика Беларусь
 katja21@tut.by

УПРАВЛЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕМ ПРОИЗВОДСТВА ИЗДЕЛИЙ НА ОСНОВЕ РАДАРНЫХ ДИАГРАММ

Качество продукции в современных условиях развития – это один из важнейших и решающих факторов повышения эффективности производства и как следствие развития национальной экономики в целом. Ежедневно на рынки выходят новые фирмы-производители, которые начинают конкурентную борьбу за рынки сбыта, за то чтобы занять свою нишу в бизнесе.

Улучшение качества продукции, работ, услуг стимулирует повышение спроса, а, следовательно, объемов производства и продаж, повышает готовность к успешной конкурентной борьбе. Проблема улучшения качества является основой в повышении уровня жизни, экономической и социальной безопасности общества. Процесс улучшения качества позволяет предприятиям конкурировать не только с отечественными предприятиями, но и открывать внешние рынки сбыта. Поэтому процесс управления улучшением качества изделий (услуг) должен быть одной из основных частей в стратегическом плане развития предприятия.

Прежде чем улучшать качество той или иной продукции, необходимо сначала проанализировать ситуацию, сложившуюся на предприятии, выявить имеющиеся отклонения, а только затем разрабатывать и предлагать конкретные мероприятия с учетом имеющихся возможностей. Для анализа и контроля качества продукции, работ, услуг, технологических процессов на предприятиях используются различные инструменты: контрольные листки, диаграммы, гистограммы, и контрольные карты и др.

Особенность решения управленческих задач состоит в том, что в качестве исходной информации используется некоторый набор показателей, каждый из которых является оценкой какой-то подцели. Для принимающего решения лица необходимо выйти на конкретные показатели (поставить задачи для каждой подцели перед их исполнителями), а также из различных конкретных наборов выбрать такой, который повысит эффективность работы всего предприятия. [1,2,3]

Наименования конкретных позиций чаще всего выбираются для выпуска нового или модернизируемого изделия, опираясь на эталонный образец для ниш рынка, занимаемых предприятием или готовящимся к их завоеванию. В этом случае возникает задача комплексной оценки своего изделия на фоне рыночных продуктов и при необходимости принятия решения об изменении некоторых характеристик по возможности с малыми затратами.

В общей постановке задача может формулироваться как итерационная, состоящая в определении близости двух n -мерных векторов: эталонного $x_{э1}, x_{э2}, \dots, x_{эj}, \dots, x_{эn}$ и фактического $x_{ф1}, x_{ф2}, \dots, x_{фn}$. Итерационный процесс завершается по двум причинам: мера близости достигнута; иссяк ресурс на ее улучшение. Алгоритм этой процедуры должен быть простым вычислительной точки зрения, а также понятным и по возможности наглядным для толкования достигнутого промежуточного или конечного результата. Управление подбором компонентов вектора (фактических) осуществляется человеком с позиций экономической целесообразности, им же отслеживаются критические границы для некоторых из них. [2]

В простейших случаях итерация осуществляется в рамках избранного метода для комплексной оценки качества. На наш взгляд, метод радарных диаграмм лучше других (средне взвешенное геометрическое, арифметическое и др.) удовлетворяет упомянутым нами критериям. Более того, все его этапы до момента анализа динамики результатов итераций идентичны и для других методов и это дает возможность быстро сопоставить важнейшие результаты по итерациям (или итоговым) для ряда методов.

Комплексные оценки для большинства методов требуют выполнения ряда общих шагов: выбор показателей, оценка их весов, подбор эталона, приведение показателей в безразмерную форму. Далее расчеты ведутся в соответствии с формальным описанием метода.

Радарные диаграммы могут использоваться в качестве инструмента для совершенствования конкретного изделия (услуги) на предприятии. В этом случае на предприятии изучаются возможные пути в соответствии с наличием оборудования и допустимыми затратами на улучшение показателей по избранным осям диаграммы. На основании изменений изучается динамика улучшения объекта по отношению к конкурентам на рынке. Такой процесс может носить итеративный характер до достижения нужных характеристик в пределах выделенных ассигнований и возможностей имеющегося и приобретаемого оборудования, а также квалификации персонала.

Полностью вся процедура получения данных для построения диаграммы любой сложности описана в [1]. Рассмотрим упрощенный вариант ее построения для случая равенства весов показателей, когда углы между осями одинаковы и эталонный вариант строится из лучших показателей, имеющихся для анализа вариантов (для простоты двух).

Рассмотрим в упрощенной форме процесс применения радарных диаграмм при управлении улучшением качества на примере продукции ОАО «Брестский электромеханический завод». Для простоты анализа рассмотрим только одного конкурента для нашего предприятия. Исходные данные зададим в таблицах 1, 2.

Таблица 1 – Основные характеристики агрегатов почвообрабатывающих

Модель	Масса, т (x_1)	Скорость на основных операциях, км/ч (x_2)	Глубина обработки почвы, см (x_3)	Производи- тельность за 1 ч., га (x_4)	Цена, млн. бел.руб. (x_5)
1	2	3	4	5	6
Агрегат почвообрабаты-вающий АП-6Т «Берестье» (ОАО «БЭМЗ»)	7 / 6,3*	до 15	до 16	до 8,4	642 / 577,8*
Агрегат дисковый почвообрабатывающий АД-600 «Рубин» (ОАО Могилевский ЗЛМ)	6,18	до 15,5	до 14	до 9	610
Эталон	6,18	до 15,5	до 16	до 9	610 / 577,8*

В качестве анализируемых показателей целесообразно выбирать те, которые будут более различны для данных почвообрабатывающих агрегатов. Если имеется возможность превысить показатель эталона, то он изменяется и результаты пересчитываются. Исходные данные в таблицах, отмеченные знаком «*» – это показатели, после модернизации исследуемого объекта.

Таблица 2 – Нормированные показатели

Модель	(x_1)	(x_2)	(x_3)	(x_4)	(x_5)
1	2	3	4	5	6
АП-6Т «Берестье»	0,882 / 0,981*	0,968 / 0,968*	1	0,933	0,951 / 1*
АД-600 «Рубин»	1	1	0,875	1	1 / 0,942*

Построим радарную диаграмму (см. рис.1) для двух агрегатов по исходным данным слева и после модернизации – справа.

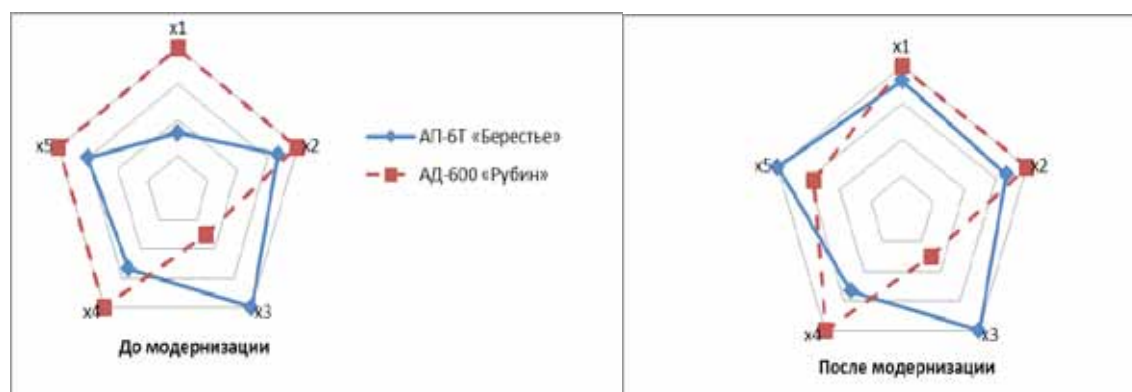


Рис. 1 – комплексная оценка почвообрабатывающих агрегатов

Из диаграммы видно, что агрегат почвообрабатывающий АП – 6Т «Берестье» уступает практически по всем характеристикам своему конкуренту. Для подтверждения данного факта воспользуемся математическим методом и рассчитаем площадь для каждого агрегата (см. таблицу 3)[1].

Таблица 3 – Площади и рейтинги почвообрабатывающих агрегатов

Модель	Площадь	Рейтинг
1	2	3
АП-6Т «Берестье»	2,13 / 2,266*	2 / 1*
АД-600 «Рубин»	2,26 / 2,203*	1 / 2*

Анализ исходных данных и расчет площадей показал, что предприятию необходимо провести ряд мероприятий по улучшению качества своего продукта. Улучшения должны быть проведены по направлениям: снижение массы, увеличение производительности, рабочей скорости, а также снижение цены. То есть, мы должны двигаться по осям до тех пор, пока анализируемый образец не достигнет показателей эталонного образца. Выбор мероприятий будет базироваться на затратах. Чем меньше будут затраты на мероприятие, тем для предприятия будет выгоднее его воплотить. Например, для уменьшения массы, можно заменить ряд деталей металлополимерными (мероприятие требует затрат) и за счет структурных преобразований и смены поставщиков снизить себестоимость (без затрат). Тем самым мы подвинемся по осям «масса» и «цена» ближе к единице, увеличим площадь, а как результат повысим качество и приблизимся как к конкурентному, так и эталонному образцу.

Таким образом, метод радарных диаграмм является одним из наиболее простых и полных методов, которым можно руководствоваться при принятии решений в процессе управления качеством производимой продукции. Также можно отметить, что метод начинает постепенно использоваться в различных областях деятельности: управление проектированием и производством различных изделий, выбор объектов в рамках тендеров, оценка продовольственной безопасности страны, анализ рынков и др. [1]

ЛИТЕРАТУРА:

1. Матюшков, Л.П., Григорович, М.Н. Методика комплексной оценки при модернизации экономики. / Л.П. Матюшков, М.Н. Григорович. Вестник Брестского университета. Сер.2. История. Экономика. Право – 2011. – №2, – с. 81-88.
2. Матюшков, Л.П., Матюшкова, Г.Л. Оценка эффективности экспертного АРМ подготовки принятия решений. / Л.П. Матюшков, Г.Л. Матюшкова. Седьмая Межд-ая научно-техническая конференция «Информационные технологии в промышленности» (30-31 октября 2012 г., Минск). Минск: ОИПИ НАН Беларуси 2012. – с.129-130.
3. Экономика и статистика фирм: учебник / Под ред. д.э.н., проф. С.Д. Ильенковой. М.: «ФиС», 2000. – 285 с.

Зайцева Н.И., Радюн А.В.

Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина,
г. Брест, Республика Беларусь

ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ: РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ НА ПРИМЕРЕ ОАО ДОМ ТОРГОВЛИ «ДЕТСКИЙ МИР»

Кризисные явления, наблюдаемые сегодня в экономике, заставляют многих задумываться о наилучшем вложении капитала, т.е. об инвестировании в наиболее перспективные и надежные отрасли. Инвестирование может осуществляться как на первичном (новые объекты), так и на вторичном рынке недвижимости (передача прав собственности на существующие объекты).

Инвестиции в недвижимость, приносящие доход, являются самыми прибыльными, но и одновременно, самыми рискованными. Недвижимость является одной из наиболее медленно окупаемых сфер (обладает низкой ликвидностью). Именно это, наряду с высокой стоимостью объектов, является сдерживающими факторами для более активного развития рынка недвижимости. С одной стороны, вложение инвестиций в недвижимость и получение дохода кажется парадоксальным: здания стареют, и в то же время растут в цене. Арендная плата тоже со временем лишь повышается. Какими бы ни были риски, вызванные будь-то экономическими либо политическими неурядицами, недвижимость все равно приносит доход [2]. Рынок недвижимости позволяет сохранить сбережения, которые напрямую контролируются инвестором, основан на праве собственности, помогает с высокой степенью надежности защитить средства от инфляции, а также уравнивает значительные риски высокой доходностью сделок.

В г. Бресте с 1999 г. существует коммерческая организация ОАО Дом торговли «Детский мир», основной целью деятельности которой является извлечение прибыли для удовлетворения социальных и экономических интересов членов коллектива. ОАО Дом торговли «Детский мир» является универсальным магазином розничной торговли, осуществляющим реализацию непродовольственных товаров. Предприятие имеет в собственности дополнительные земельные ресурсы и желает увеличить свою торговую площадь. Магазин занимает выгодное месторасположение. С одной стороны – близость Центрального рынка, с другой – автовокзала. Такое соседство помогает магазину значительно расширить круг постоянных покупателей. В их число входят не только брестчане, но и жители малых городов, и сельчане, приехавшие в областной центр за покупками. В последние годы полки магазина оказались перенасыщенными товарами, возникла острая необходимость увеличения торговых площадей. Был разработан проект «Реконструкция существующих складов с пристройкой торговых, складских и бытовых помещений к зданию магазина». Реализация данного проекта потребовала значительных инвестиционных вложений. Для привлечения дополнительных финансовых средств инвесторов ОАО Дом торговли «Детский мир» имеет ряд преимуществ, основными из которых являются стабильное финансовое положение на рынке розничной торговли, а также налаженная сбытовая деятельность предприятия и сеть поставщиков на территории всей страны.

Предприятие использовало для реализации проекта собственный свободный капитал, а также заемные средства в виде банковских кредитов. Особенностью полученного кредита на строительство являлось то, что ОАО Дом торговли «Детский мир» погашает основную сумму после окончания строительства. А во время реализации проекта выплачиваются только проценты по кредиту. Такие условия способствуют целенаправленному использованию денежных средств с наибольшей выгодой для предприятия.

Так, ОАО Дом торговли «Детский мир» обладает благоприятной инвестиционной средой, позволяющей привлечь инвесторов для реализации строительного проекта. Основным источником дополнительных финансовых средств являются инвестиции в виде предоставления кредита банком, обслуживающим предприятие, в котором предусматривается плавающая процентная ставка по кредиту. В связи с этим предприятие несет риск дополнительных затрат, связанных с изменением ставки рефинансирования.

Альтернативой использования банковского кредита может стать выпуск облигаций. Данное решение принимается на общем собрании акционеров и ведет за собой ряд последующих действий:

- 1 принятие и утверждение решения предприятием о выпуске облигаций путем проведения открытой продажи;
- 2 проведение комплексной оценки имущества акционерного общества с привлечением независимых экспертов и аудитора, регистрация полученных сведений;
- 3 составление и регистрация проспекта эмиссии облигаций, который содержит сведения о предприятии, его финансовом положении, а также сведения о предстоящем выпуске эмиссионных ценных бумаг;
- 4 предоставление всех необходимых документов в Национальный Банк Республики Беларусь и выпуск облигаций;
- 5 заверение краткой информации об открытой продаже облигаций, публикация ее в средствах массовой информации;
- 6 предоставление документов для государственной регистрации облигаций в Департамент по ценным бумагам с присвоением регистрационного номера;
- 7 проведение открытой продажи облигаций [1].

ОАО Дом торговли «Детский мир» выпускает облигации сроком на 5 лет. Данные ценные бумаги готов выкупить коммерческий банк и выплатить обществу установленную договором сумму. Так, предприятие получает дополнительный приток капитала, позволяющий ему реализовать строительный проект без дополнительных финансовых потерь, связанных с приобретением кредита в банке на эти нужды. Данный вид инвестиций является наиболее выгодным для предприятия, т.к. не несет высокого риска потерь собственных средств и позволяет расширить свои возможности.

Таким образом, инвестирование для предприятия – это выгодные условия кредитования и эмиссия облигаций. Однако такое привлечение средств является одноразовым и используется лишь для реализации конкретного проекта. В современных условиях деятельности ОАО Дом торговли «Детский мир» существует постоянная потребность притока дополнительного капитала. Решением данной проблемы может стать кредитная линия в банке, в котором обслуживается организация. Такой вид кредита позволит поэтапно использовать заемные средства в течение определенного периода времени. Это значит, что сразу получать кредит в полном объеме нет необходимости, и как следствие – экономия на процентах и времени [3]. При использовании предприятием кредитной линии значительно упрощается решение финансовых вопросов. Благодаря этому, стратегическое планирование деятельности тоже становится проще. Освобождаются ресурсы, которые можно направить на дальнейшее развитие предприятия.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Об утверждении инструкции о некоторых вопросах выпуска и государственной регистрации ценных бумаг: Постановление Министерства финансов Республики Беларусь от 11 февраля 2009 г. № 146 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2010. – № 8/21797
2. Королев О. Инвестиции в недвижимость: выгодно или нет? / О. Королев // Недвижимость и ипотека [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.RealtyPress.ru. – Дата доступа: 12.03.2013.
3. Кочевых О. Кредитная линия: основные особенности / О. Кочевых // Кредиты бизнесу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.prostobiz.ua. – Дата доступа: 15.03.2013.

Зайцева Н.И., Панько Е.И.,

Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина, г. Брест, Республика Беларусь

АНАЛИЗ И ДИНАМИКА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В настоящее время Беларусь обладает инвестиционной привлекательностью для иностранных инвесторов. Рассматривая ее, можно отметить, что к основным инвестиционным преимуществам Беларуси относятся следующие факторы:

- единое таможенное пространство с Россией, что означает для инвестора широкий доступ не только к белорусской территории, но и к огромной ёмкости российского рынка;
- выгодное географическое положение страны (транзитный характер транспортной инфраструктуры);
- высокий технологический уровень предприятий;
- правительственная поддержка и наличие инвестиционных льгот;
- развитая система образования;
- готовность руководителей производства к инновациям;
- стабильность общества и экономики.

Наиболее перспективными отраслями для притока прямых иностранных инвестиций в Беларусь в ближайшие годы являются электроника, автомобилестроение, нефтехимический комплекс, лесопереработка, производство товаров народного потребления и продуктов питания, переработка вторичного сырья, производство медицинского оборудования. На данный момент Беларусь специализируется на производстве продукции машиностроения, химической и нефтехимической, лёгкой, пищевой промышленности[1].

В 2010 году сальдо прямых иностранных инвестиций составило 1352,4 млн. долларов США (2,5% ВВП), а уже в 2011 году сальдо прямых иностранных инвестиций увеличилось до 3928,4 млн. долларов США (7,2% ВВП).

Для сравнения, из России в 2011 году поступило прямых инвестиций на сумму 2804,8 млн. долларов США (70,4% всего притока прямых иностранных инвестиций нетто), а без учёта сделки с ОАО «Белтрансгаз» - 20,5%. Кроме России основными прямыми инвесторами в белорусскую экономику являются резиденты Великобритании, Кипра, Италии, Германии, США, Литвы. Наибольшие суммы прямых иностранных инвестиций были направлены в промышленную отрасль, транспорт и торговлю. Поступали также прямые инвестиции в банковский сектор, прежде всего эти инвестиции направлялись из Ирана, Швейцарии, Кипра, Нидерландов и России.

За 2012 год в реальный сектор экономики (кроме банков) иностранные инвесторы вложили 14,3 млрд. долларов США инвестиций, что на 24,1% меньше, чем за 2011 год, что говорит о спаде инвестиционной привлекательности экономики Беларуси.

Основными инвесторами организаций Республики Беларусь были субъекты хозяйствования России (46,7% от всех поступивших инвестиций), Соединенного Королевства (25,2%), Кипра (6,4%), Австрии (4%). Удельный вес иностранных инвестиций по отраслям представлен на рисунке 1.

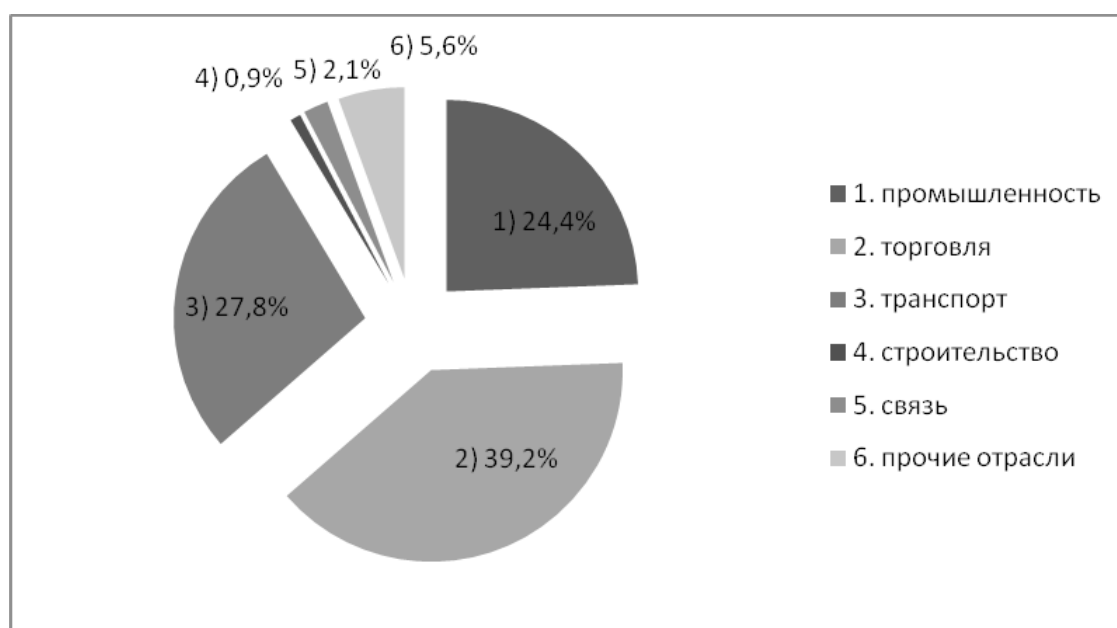


Рис.1 – удельный вес поступивших иностранных инвестиций в отрасли Республики Беларусь

Из данных диаграммы видно, что наибольшие суммы иностранных вложений были в организации торговли (39,2% от всех поступивших инвестиций), транспорта (27,8%), промышленности (24,4%).

Беларусь получила в 2012 году прочих иностранных инвестиций (не от прямого инвестора) на сумму 3,9 млрд. долларов США, или на 29,9% меньше, чем за 2011 год.

Валовое поступление прямых иностранных инвестиций составило 72,3% от всех поступивших иностранных инвестиций. По сравнению с 2011 годом валовое поступление прямых иностранных инвестиций снизилось на 21,8%. Основной формой привлечения прямых инвестиций были долговые инструменты (88,8% от общего объема прямых инвестиций). Задолженность за товары, работы, услуги в объеме валового поступления прямых иностранных инвестиций за 2012 год составила 8,7 млрд. долларов США, что на 24,9% меньше, чем за 2011 год [2].

Наибольшие суммы валовых прямых иностранных инвестиций были направлены в организации торговли (47,3% от всех прямых инвестиций), транспорта (36,1%), промышленности (9,9%).

Значительные объемы прямых иностранных инвестиций с учетом задолженности за товары, работы, услуги поступили от резидентов России (48,6% от общего объема прямых инвестиций). От резидентов Соединенного Королевства поступило 32% валового объема прямых инвестиций, Кипра – 4,6%, Украины – 3,4%.

В настоящее время Беларусь предлагает инвесторам благоприятные правовые условия для ведения бизнеса на территории республики, как на международном уровне, так и на национальном. Действуют более 45 двусторонних соглашений об избежании двойного налогообложения, порядка 60 двусторонних соглашений о содействии в осуществлении и взаимной защите инвестиций.

В целях совершенствования работы по привлечению иностранных инвестиций, повышения эффективности приватизационных процессов в Республике Беларусь и обеспечения взаимодействия инвесторов с органами государственного управления создано указом Президента Республики Беларусь от 25 мая 2010 года № 273 государственное учреждение «Национальное агентство инвестиций и приватизации» [3]. Агентство участвует в создании положительного инвестиционного имиджа страны, мониторинге и сопровождении реализации инвестиционных проектов и приватизации госимущества.

Необходимым элементом, который обеспечит анализ и динамику инвестиционной деятельности, привлечение инвестиций как национальных, так и иностранных является использование базы инвестиционных проектов, в которой указаны название объекта, регион, объем инвестиций, форма участия и срок окупаемости инвестиционных вложений.

Кроме этого необходимо проведение в Беларуси инвестиционных форумов различных уровней. Задачами Форума выступают презентация инвестиционных возможностей и проектов Беларуси, изучение интересов и пожеланий потенциальных инвесторов в связи с приходом на белорусский рынок, привлечение инвестиций в инновационную экономику страны.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Инвестиционные возможности Республики Беларусь [Электронный ресурс]. –<http://www.president.gov.by/press29505.html> – Дата доступа: 23.03.2013.

2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. –<http://belstat.gov.by.php> – Дата доступа: 23.03.2013.

3. Национальное агентство инвестиций и приватизации [Электронный ресурс]. – <http://www.investinbelarus.by>. – Дата доступа: 23.03.2013.

Захарченко Л.А., к.э.н., доцент,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь, luda_az@bk.ru,
Трич Ю.А., ГТПО «Белресурсы»,
г. Минск, Республика Беларусь, lord-naikob@inbox.ru

РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ БИЗНЕС-УСТОЙЧИВОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

На современном этапе хозяйственного развития сложилась экономическая ситуация, при которой ресурсосбережение играет экстраординарную роль, и его реальное осуществление настоятельно требует построения целостной, многоуровневой модели хозяйствования ресурсосберегающего типа. При этом, чем дальше и глубже идет трансформация экономики, тем больше раскрывается сложность этой задачи, точнее выявляются огромные масштабы предстоящей работы в области совершенствования организационно-экономического механизма ресурсосбережения.

Ресурсосбережение - один из самых сложных объектов управления, оно находится на стыке взаимодействия естественных и общественных процессов. Отсюда - чрезвычайно важная роль научного обоснования управленческих решений на всех уровнях управления ресурсосбережением. Управление ресурсосбережением осуществляется посредством научно обоснованного планирования рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды, разработки организационно-технических и экономико-экологических мероприятий по обеспечению равновесия в природной среде и контроля за их выполнением.

Проблему ресурсосбережения можно рассматривать в двух основных аспектах. Во-первых, экономия и рациональное использование ресурсов понимается как важный и обязательный элемент стратегии и тактики хозяйствования. В данном случае можно говорить о совокупности требований, составляющих режим экономии. Эти требования должны быть учтены в процессе развития системы планирования, ценообразования, финансово-кредитного механизма, материально-технического обеспечения и сбыта. Во-вторых, ресурсосбережение выступает в качестве самостоятельного направления научной и практической деятельности, охватывающего все отрасли материального производства, процесс распределения и обращения, а также потребления средств производства.

Целью мероприятий, ориентированных на ресурсосбережение, является интенсивный поиск потенциальных и реальных источников и резервов экономии и рационального использования материальных ресурсов, результатом которого должно быть повышение эффективности их применения.

Среди показателей, характеризующих ресурсосберегающий эффект хозяйствования, можно выделить повышение коэффициента использования различных видов сырья, материалов, энергии, снижение материало- и энергоемкости продукции предприятий и отраслей национальной экономики. Результат процессов ресурсосбережения может быть выражен через экономию ресурсов, исчисляемую как разность между объемом сырья, материалов и энергии, который был бы необходим при прежних нормативах их расхода и фактическим потреблением. Существуют и более детализированные показатели ресурсосберегающей деятельности, например, доля используемых отходов производства в общем объеме их образования, отходоотдача и др.

Производственные отходы, абсолютный объем которых постоянно возрастает, представляют, с одной стороны, значительный резерв материальных ресурсов – дополнительный источник снабжения, с другой – серьезную экологическую опасность.

В условиях рыночной экономики, когда, с одной стороны, резко сократилось государственное финансирование, а с другой – значительно возросли затраты по сбору, транспортировке, сортировке, мойке и другой предварительной

подготовке, прежняя система управления работой с отходами, базировавшаяся на административных методах управления экономикой, оказалась нерентабельной и фактически самоликвидировалась.

Необходимость оптимизации работы с потенциалом вторичных ресурсов привела к развитию концепции интегрированного управления отходами. Данная концепция нацелена на сокращение источников отходов (сокращение ненужных выбросов до того, как они попадают в поток отходов), целесообразную переработку (возврат продукта в производственную цепочку), извлечение максимально возможной пользы от ресурсов (сжигание отходов для получения энергии), безопасное захоронение отходов, которые не могут найти применения при современном уровне научно-технического развития.

Основные положения концепции интегрированного управления отходами во многом совпадают с получающей все большее распространение за рубежом концепцией 3R (reduce – сокращение образования отходов, reuse – повторное использование отходов, recycle – переработка отходов в качестве вторичных ресурсов).

С прогрессом науки и техники возрастают инновационные предпосылки для более рационального использования всех видов вторичных материальных ресурсов. Крупные дополнительные резервы в данной области могут быть мобилизованы благодаря развитию логистических методов управления вторичным сырьем.

Многоаспектность ресурсосберегающей деятельности, многообразие факторов, определяющих результативность этой деятельности, многочисленность пересечений функциональных связей между звеньями, обеспечивающими ресурсосбережение требуют новых инновационно-ориентированных подходов (в т. ч. логистических), комплексности и системности.

Борьба за экологическую безопасность на Земле должна рассматриваться как одна из самых ответственных и благородных задач всех людей, для чего необходимо последовательно совершенствовать производства с целью снижения их ресурсоемкости за счет применения современных способов упрочнения и новых эффективных материалов, использования новейших методов рециклинга и переработки отходов, разработки и применения отечественных заменителей импортных материалов и сырья, решения сопутствующих модернизации ресурсоемких производств проблем энергосбережения.

В условиях устойчивого экономического развития важное значение имеет не только получение прибыли любой ценой, но и управление современным экологически безопасным производством. Необходимо отметить, что для этого нужны инвестиции в переоборудование всех видов производств, которые бы предусматривали переработку и самих отходов от основной деятельности. Ресурсосбережение – это одно из самых сложных объектов управления, поэтому немало важное значение приобретает исследование управления экологическими процессами и экономикой ресурсосбережения.

В процессе хозяйственной деятельности ресурсы предприятия занимают одно из центральных мест, поэтому вопрос ресурсосбережения и определения оптимального соотношения ресурсов на предприятиях республики очень актуален в настоящее время.

Ресурсы – это природные или созданные человеком ценности, которые предназначены для удовлетворения производственных и непроизводственных потребностей. Из этого определения следует, что ресурсосбережение – это процесс обеспечения роста объема полезных результатов при относительной стабильности материальных затрат. Одно из общих направлений в мировой экономике последние 10 лет это то, что от 50-70% всех инвестиций осуществляется не в создании новых предприятий, а идут на модернизацию уже существующих. Экономически стало объективно выгодно вкладывать инвестиции в их модернизацию. Именно поэтому так важно рациональное использование материальных ресурсов. Всемерное улучшение использования материальных ресурсов – одна из важнейших задач промышленных предприятий. Чем лучше используются сырьё, топливо, вспомогательные материалы, тем меньше их расходуется для выработки определённого количества продукции, тем самым создаётся возможность увеличить объём производства промышленной продукции. Важной составляющей инновационного развития экономики Республики Беларусь является обеспеченность ресурсами и ее конкурентоспособность на мировом рынке. Особое значение в обеспечении ресурсо- и энергосбережения имеет определение мер экономического стимулирования в этой сфере.

Актуальное значение по рациональному использованию материальных ресурсов имеет использование производственных и бытовых отходов. На основе совершенствования структуры ресурсопотребления посредством взаимозаменяемости исходных сырья, материалов, топливно-энергетических и природных ресурсов можно существенно повысить эффективность экономики и улучшить экологическое положение в стране. Такой подход создает предпосылки образования кругооборота общественного ресурсопотребления по аналогии с кругооборотом веществ в природе, являющимся процессом безотходным.

В настоящее время в общественном ресурсопотреблении объемы массы вторичных ресурсов таковы, что могут занять в производственном кругообороте веществ-ресурсов основное место, тогда как первичные ресурсы станут к ним лишь добавкой. Следует отметить, что во всех промышленно развитых странах активно проводятся интенсивные научные исследования по разработке новых технологических процессов рециклизации (утилизации вторичного сырья) отходов производства и потребления. В мировой практике известно более 20 методов обезвреживания и утилизации отходов. Основными направлениями утилизации твердых бытовых отходов являются складирование, прямое сжигание и переработка.

В целях выполнения мероприятий Государственной программы сбора (заготовки) и переработки вторичного сырья в Республике Беларусь на 2009-2015 годы, утвержденной Указом Президента Республики Беларусь от 22.06.2009 № 327 государственное торгово-производственное объединение «Белресурсы» (далее – ГО «Белресурсы») в 2012 году завершило строительство производства сортировки смешанного стеклобоя в г. Минске. Создание производства сортировки смешанного стеклобоя приведет к расширению сырьевой базы отечественной экономики, повышению

устойчивости материального обеспечения товаропроизводителей, сокращению потерь сырьевых, материальных и топливно-энергетических ресурсов, расширению сырьевого обеспечения материального производства, снижению экологической нагрузки на окружающую среду, исключению импорта стеклобоя. Аналогичные производства успешно работают в Западной Европе, Литве и на Украине.

ГО «Белресурсы» обеспечено создание накопительных площадок для сбора смешанного тарного стеклобоя в районных центрах областей республики, а также определены региональные организации - операторы по сбору и поставке смешанного тарного стеклобоя на производство для его сортировки. Потребность создаваемого ГО «Белресурсы» производства составляет 120 тыс. тонн в год смешанного тарного стеклобоя. Ранее в Республике Беларусь 2/3 отходов стекла в год попадало на полигоны для захоронения и не вовлекалось во вторичный оборот. Построенное производство сортировки смешанного стеклобоя в г. Минске призвано решать важные государственные задачи не только в области охраны окружающей среды, но и в сфере энергосбережения, импортозамещения и увеличения экспорта.

ЛИТЕРАТУРА:

1. О ресурсосбережении в государствах СНГ на рубеже третьего тысячелетия: постановление Межпарламентской Ассамблеи государств-участников СНГ, 8 декабря 1998 г., № 12-5.
2. Государственная программа сбора (заготовки) и переработки вторичного сырья в Республике Беларусь на 2009-2015 гг.

Захарченко Л.А., к.э.н., доцент,

Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь, luda_az@bk.ru,
Трич Ю.А., ГТПО «Белресурсы», г. Минск, Республика Беларусь, lord-naikob@inbox.ru

РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Проблема инноваций, рассматриваемых в качестве основного фактора динамики промышленности, не является новой. Само понятие «innovation» впервые появилось в научных исследованиях зарубежных культурологов в XX в. и означало введение некоторых элементов одной культуры в другую.

Инновация - результат творческой и инвестиционной деятельности, направленной на разработку, изготовление и распространение новых видов товаров, услуг и технологий, организационных форм на уровне предприятия. Целью инновации является повышение конкурентности предприятия, товара и услуг и повышение за счет этого прибыли предприятия. Инновационная деятельность – деятельность, направленная на использование и коммерциализацию результатов научных исследований и разработок для расширения и обновления номенклатуры и улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствование технологии их изготовления с последующим внедрением и эффективной реализацией на внутреннем и зарубежных рынках.

При осуществлении инновационной деятельности различаются ее объекты и субъекты. Объектами инновационной деятельности являются разработки техники и технологии предприятиями, находящимися независимо от организационно-правовой формы и формы собственности на территории республики.

Субъекты инновационной деятельности – юридические лица независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, физические лица Республики Беларусь, иностранные организации и граждане, а также лица без гражданства, участвующие в инновационной деятельности. Права субъектов гарантируются Конституцией Республики Беларусь. Среди субъектов могут быть и инноваторы. Инноватор – автор инновации (открытия, изобретения полезной модели, проектного решения, рацпредложения, ноу-хау, промышленного образца или иного вида инновации).

Термин «инновация» стал активно использоваться в переходной экономике Республики Беларусь как самостоятельно, так и для обозначения ряда родственных понятий: «инновационная деятельность», «инновационный процесс», «инновационное решение» и т. п.

Под инновациями в широком смысле понимается прибыльное использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, организационно-технических и социально-экономических решений производственного, финансового, коммерческого, административного или иного характера. Период времени от зарождения идеи, создания и распространения новшества и до его использования принято называть жизненным циклом инновации. С учетом последовательности проведения работ жизненный цикл инновации рассматривается как инновационный процесс.

В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Проблематика нововведений в нашей стране на протяжении многих лет разрабатывалась в рамках экономических исследований научно-технического прогресса.

В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке,

нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

Инновация может быть рассмотрена как в динамическом, так и в статическом аспекте. В последнем случае инновация представляется как конечный результат научно-производственного цикла.

Термины «инновация» и «инновационный процесс» близки, но не однозначны. Инновационный процесс связан с созданием, освоением и распространением инноваций. Создатели инновации (новаторы) руководствуются такими критериями, как жизненный цикл изделия и экономическая эффективность. Их стратегия направлена на то, чтобы превзойти конкурентов, создав новшество, которое будет признано уникальным в определенной области. Научно-технические разработки и нововведения выступают как промежуточный результат научно-производственного цикла и по мере практического применения превращаются в научно-технические инновации - конечный результат. Научно-технические разработки и изобретения являются приложением нового знания с целью его практического применения, а научно-технические инновации - это материализация новых идей и знаний, открытий, изобретений и научно-технических разработок в процессе производства с целью их коммерческой реализации для удовлетворения определенных запросов потребителей. Непременными свойствами инновации являются научно-техническая новизна и производственная применимость.

Следовательно, научно-технические инновации должны обладать новизной, удовлетворять рыночному спросу; приносить прибыль производителю.

Любые изобретения, новые явления, виды услуг или методы только тогда получают общественное признание, когда будут приняты к распространению (коммерциализации), и уже в новом качестве они выступают как нововведения (инновации).

Современные компании воспринимают инновации как средство увеличения прибыли и завоевания более широкого сегмента рынка. Правительства многих стран считают их панацеей с точки зрения ускорения экономического роста посредством повышения конкурентоспособности в мире.

Инновации создают стоимость и материальные богатства, опираясь на некую форму изменений (в любой области – технологии, материалов, цен, услуг, демографии или даже геополитики), формируя новый спрос или прибегая к новым способам замещения основного капитала и использованию «зрелых рынков». Инновации содействуют перемещению ресурсов в сферу более высокой производительности и прибыли.

Производственные организации, в свою очередь, также пришли к пониманию необходимости осуществления инновационной деятельности. Внедрение инноваций все больше рассматривается ими как единственный способ повышения конкурентоспособности производимых товаров, поддержания высоких темпов развития и уровня доходности. Поэтому предприятия, преодолевая экономические трудности, начали своими силами вести разработки в области продуктовых и технологических инноваций

Именно инновации объясняют причину, по которой уровень отдачи от инвестиций в США, странах Западной Европы и Японии был значительно выше во второй, а не первой половине XX в., тенденция к росту прибыли тесно связана с развитием интеллектуальноемких производств, в которых важны ресурсы человеческого капитала, навыки, дорогостоящие информационные секреты и ноу-хау.

Для успешного управления инновационной деятельностью необходимо тщательное изучение инноваций. Прежде всего, необходимо отличать инновации от несущественных видоизменений в продуктах и технологических процессах (например, эстетические изменения – цвета, формы и т. п.); незначительных технических или внешних изменений в продуктах, оставляющих неизменными конструктивное исполнение и не оказывающих достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, а также входящих в него материалов и компонентов; от расширения номенклатуры продукции за счет освоения производства не выпускавшихся прежде на данном предприятии, но уже известных на рынке продуктов, с целью удовлетворения текущего спроса и увеличения доходов предприятия. Новизна инноваций оценивается по технологическим параметрам, а также с рыночных позиций.

Главное внимание в инновационном менеджменте уделяется выработке стратегии инновации и мер, направленных на ее реализацию. Разработка и выпуск новых видов продукции становится приоритетным направлением стратегии предприятия, так как определяет все остальные направления его развития.

Выбор стратегии является залогом успеха инновационной деятельности. Предприятие может оказаться в кризисе, если не сумеет предвидеть изменяющиеся обстоятельства и отреагировать на них вовремя. Выбор стратегии – важнейшая составляющая цикла инновационного менеджмента. В условиях рыночной экономики руководителю недостаточно иметь хороший продукт, он должен внимательно следить за появлением новых технологий и планировать их внедрение, чтобы не отстать от конкурентов.

Стратегия является отправным пунктом теоретических и эмпирических исследований. Предприятия могут различаться тем, насколько их руководители, принимающие ключевые решения, связали себя со стратегией использования нововведений. Если руководство поддерживает попытки реализовать нововведение, вероятность того, что оно будет принято к внедрению в организации, возрастает. По мере вовлечения в процесс принятия решений руководством значение стратегических и финансовых целей возрастает.

Государственным торгово-производственным объединением «Белресурсы» (далее - ГО «Белресурсы») проводится большая работа по привлечению инвестиций в основной капитал. Реализован ряд крупных инвестиционных проектов, направленных на реконструкцию и техническое перевооружение, увеличение выпуска импортозамещающей и экспортоориентированной продукции, обновления активной части основных производственных фондов на основе

поддержки ресурсосберегающих технологий, таких как, производство по сортировке смешанного стеклобоя, переработка изношенных шин, а также продолжается реализация проекта по переработке отходов полимеров и др.

В целях экономии всех видов ресурсов, охраны окружающей среды, энергосбережения Государственной программой сбора (заготовки) и переработки вторичного сырья в Республике Беларусь на 2009-2015 годы предусмотрено существенное увеличение объемов заготовки отходов стекла (в 2012 году – 90 тыс. тонн, в 2015 году – 145 тыс. тонн). Проектные мощности производства по сортировке смешанного стеклобоя рассчитаны с учетом роста определенных госпрограммой объемов сбора стеклобоя, а производство по переработке изношенных шин мощностью 1 тыс. тонн в год позволяет производить резиновую крошку, востребованную на внешнем рынке

В настоящее время ГО «Белресурсы» рассматривается вопрос привлечения прямых иностранных инвестиций на обновление и техническое перевооружение физически и морально устаревшего оборудования объединения. Так, на 2013 год запланирована модернизация установки по переработке битумосодержащих кровельных материалов, очистных сооружений ливневых и сточных вод, приобретение пресса гидравлического пакетировочного канального, станков с программным обеспечением, строительство газопровода для перевода котельной с жидкого топлива на газ, создание металлосервисных центров и оснащения их необходимым оборудованием и др.

С целью увеличения объемов переработки отходов полимеров проводится модернизация производства путем установки современного высокотехнологичного комплекса по их переработке. Стоимость проекта – 2 294 тыс. евро. Источники финансирования – иностранные кредитные линии и собственные средства предприятия. После ввода в эксплуатацию в 2013 году комплекса по переработке появится возможность перерабатывать отходы полимеров, ранее вывозимые на полигоны захоронения, а предприятие займет одно из лидирующих положений в странах СНГ и планирует поставлять на экспорт более 40% производимой продукции.

К 2016 году на модернизацию организаций ГО «Белресурсы» запланировано инвестировать более 157 млрд. рублей. Объем потребленной электроэнергии с учетом роста промышленного производства планируется уменьшить на 15-20 %.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Инновационный менеджмент. Справочное пособие, издание 2-е, переработанное и дополненное под редакцией П.Н. Завлина, А.К.Казанцева, Л.Э.Миндели. М.: Центр исследований и статистики науки, 1998.
2. Коробейников О.П., Трифилова А.А., Коршунов И.А. Роль инноваций в процессе формирования стратегии предприятия // Менеджмент в России и за рубежом №3 2000.
3. Государственная программа сбора (заготовки) и переработки вторичного сырья в Республике Беларусь на 2009-2015 гг.

Зенюк Л.А.

УО ФПБ «Международный университет «МИТСО»
г. Минск, Республика Беларусь
yamayka63@mail.ru

ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Огромную роль в укреплении предприятий на современном рынке играет инновационная деятельность. Инновации охватывают все стороны жизни общества. Современные предприятия, находясь в условиях постоянной конкуренции, должны активнее вести инновационную деятельность. Удовлетворение возрастающих потребностей населения требует выпуска современных, конкурентоспособных товаров, и проблема качества является весьма актуальной. Для того, чтобы обеспечить конкурентоспособность товара, требуется реализация инноваций, ориентирующихся на потребности рынка. Жесткая конкуренция производимой предприятием продукции и оказываемых услуг требует экономического развития. С помощью инноваций можно получать более высокую прибыль, снижая себестоимость производства, выпуская продукцию более высокого качества.

Воплощение инновационных процессов в новой продукции, а также технике и есть основа социально-экономического развития, которые позволят повысить прибыль в сложившейся рыночной конкуренции. Инновационная политика государства находится в прямой зависимости от её экономического базиса. Следовательно, отсюда вытекают различные подходы к данной политике: для стран с развитой рыночной экономикой – её совершенствование, для стран с трансформационной экономикой – формирование [1, с. 25]. Инновации охватывают как экономическую, так и социальную стороны жизни общества. Научно-техническая и инновационная деятельность призвана решать задачи, связанные с формированием эффективной национальной инновационной системы, повышением инновационной активности организаций. Новая экономика – это есть интеллектуальный ресурс, который становится источником богатства [1, с. 22].

Необходимо сказать о роли инноваций в экономической среде. На наш взгляд, сегодня инновационный процесс играет неотъемлемую роль в сфере экономики. Так, инновации – это перманентная (т.е. постоянная) или движущая сила

развития человеческого общества, продуктов его деятельности и прогресса в целом [1, с. 6]. На современном этапе развития экономики в Республике Беларусь научно-техническая политика направлена на максимальное приближение исследований и разработок к потребностям белорусской экономики, а каждый проект и задание программы – на разработку новой продукции или технологии для конкретного предприятия или отрасли [1, с. 27].

Инновационная политика предприятия требует создания и внедрения нововведений. Мотивами инновационной деятельности являются внешние (расширение рынка факторов производства, активизация конкурентов, появление новых дешевых ресурсов) и внутренние (стремление увеличить объем продаж, финансовая устойчивость предприятия) факторы. Инновационное развитие производства, в свою очередь, предъясвляет комплекс новых требований непосредственно к составу, формам и методам управленческой деятельности. Вместе с тем, подготовка и освоение новой продукции требуют качественного подбора персонала и освоения нового вида оборудования.

Согласно информации Национального статистического комитета Республики Беларусь, число организаций, выполнявших научные исследования и разработки, увеличилось с 286 единиц (1995 год) до 501 (2011 год). За тот же период списочная численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, уменьшилась с 39300 человек до 31194 человек.

В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы указано, что обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции на мировом рынке возможно только при переходе на инновационный путь обновления экономики. Достижение поставленных задач базируется на модернизации важнейших секторов экономики на основе технологического обновления производства, создании новых наукоемких и высокотехнологичных производств, укреплении материально-технической базы науки и расширении подготовки высококвалифицированных специалистов и научных кадров в сфере инновационного развития. Значительным стимулом к созданию отечественных высоких технологий должно стать увеличение затрат на научные исследования и разработки до 2,5–2,9 процента от ВВП. При этом доля собственных средств организаций и иных источников внебюджетного финансирования в общем объеме затрат на научные исследования и разработки должна составлять не менее 52–54 процентов.

Следует отметить, что разработана Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы. Главным направлением ее является внедрение новых и высоких технологий, способствующих созданию новых видов продукции и услуг. Так, инновационное развитие национальной экономики Республики Беларусь будет формировать новую технологическую базу, обеспечивающую высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь на внешних рынках. Основными задачами программы являются: создание конкурентоспособной, инновационной, высокотехнологичной, ресурсо- и энергосберегающей, экологически безопасной экономики; создание принципиально новых высокотехнологичных и наукоемких секторов экономики; достижение максимального роста добавленной стоимости в производстве на основе его технологического обновления, образования многопрофильных холдингов, кластерных структур; снижение материало-, энерго- и импортзатратности производства, повышение его экологической безопасности. Программой предусматривается создание новых высокотехнологичных наукоемких предприятий и производств, модернизация действующих предприятий и производств на основе внедрения инновационных технологий, технологического переоснащения производств для освоения и выпуска новой продукции, реализация инновационных проектов, включенных в перечень важнейших проектов по созданию новых предприятий и производств, имеющих определяющее значение для инновационного развития Беларуси, в планы (программы) развития видов экономической деятельности, закрепленных за республиканскими органами государственного управления и иными государственными организациями, подчиненными правительству, НАН Беларуси, планы (программы) развития областей и города Минска и в государственные комплексные целевые научно-технические программы.

К 2015 году в стране получат развитие 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.

Общая сумма расходов на реализацию инновационных проектов, включенных в перечень важнейших проектов по созданию новых предприятий и производств, имеющих определяющее значение для инновационного развития Беларуси, составляет Br57,4 трлн., включая средства республиканского и местных бюджетов, собственные средства организаций, кредиты белорусских банков, заемные средства организаций, иностранные инвестиции, которые будут уточняться при разработке плана реализации.

Инновационная восприимчивость белорусских предприятий постоянно растет. В 2012 году обеспечено достижение такого основного показателя, как доля инновационной продукции, которая составила 17,5% (при плане в 13,5-14,5%) [2]. Согласно информации Национального статистического комитета за январь – декабрь 2012 года по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в Беларуси: валовой внутренний продукт вырос на 1,5%; объем промышленного производства вырос на 5,7%; реально располагаемые доходы населения выросли на 20,4%. Уровень зарегистрированной безработицы на декабрь 2012 года составил 0,5% от экономически активного населения.

Если рассматривать данные Республики Беларусь в международных рейтингах и национальной статистики по состоянию на январь 2012-2013 года, то можно отметить следующее: объем инвестиций в основной капитал вырос на 5,7%; объем внешней торговли товарами составил 108,2%; [3]. Данные показатели показывают положение Республики Беларусь на международном уровне, а также её постепенное развитие в экономической среде.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Подгорный Г.В., Иванова Е.И. Экономика и управление инновациями: учеб. пособие / Г.В. Подгорный, Е.И. Иванова. – Минск: Междунар. ун-т «МИТСО», 2012. – 172 с.
2. ГКНТ Государственный комитет по науке и технологиям – [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.gknt.org.by/opencms/opencms/ru/v8einter/---.-----5-28.01.2013/>; дата доступа: 19.03.2013.
3. AVA.MD Информационно-аналитический портал – [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://ava.md/economics/019162-belarus-mezhdunarodnie-reitingi-i-nacional-naya-statistika.html><http://hitech.newsru.com/article/28may2012/virtuswireless>; дата доступа: 18.03.2013.
4. [Электронный ресурс] – режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Gosprogramma-innovatsionnogo-razvitija-na-2011-2015-gody-utverzhdjena-v-Belarusi_i_556920.html; дата доступа 30.03.2013.

Maria Johann, Ph.D., Warsaw Academy of Management, Warszawa, Polska

BUILDING A COMPETITIVE DESTINATION BRAND

Building and maintaining a strong country brand brings positive effects to all sectors of the economy and is crucial for the enhancement of a country's position in the global marketplace. Considering the global character of competition, an attractive country brand should be able to attract foreign investments, businesses and skillful workforce as well as support exporters and promote public diplomacy. It must also promote the goals of the tourism industry and strengthen national identity and increase self-respect¹. Since tourism contributes significantly to the economic and social development of a country, it is important to design and implement a strategy aimed at creating a country brand as a tourism destination, which should be integrated with other activities concerned with building a strong country's image. Attracting tourists to a specific destination brings remarkable results and enables local businesses, societies and authorities create more wealth and prosperity. However, the process of developing destination brand is complicated and requires carefully designed strategy as well as suitable operational plans. Additionally, promoting a country brand appears crucial for strategies aimed at creating and increasing regional brand awareness. Thus, all activities leading to the development of a unique value proposition for a specific region need to be synchronized with the national marketing activities directed at creating a country brand.

The process of tourism policy formulation involves four phases, including the definitional phase, analytical phase, operational phase, and implementation phase. The first phase of policy formulation is focused on the definition of tourism destination system and the explication of a tourism philosophy. Additionally, a destination vision should be developed and destination objectives along with potential constraints should be specified. Whereas the definitional phase requires decisions concerning the nature and directions of tourism development in a specified region, the analytical phase is mostly concerned with the collection of information necessary for the internal and external analysis. The internal analysis consists of a review of existing policies and programs, a resource audit, and a strategic impact analysis. The external analysis is composed of macro-level analysis, micro-level analysis and a review of competitive and supportive tourism development policies. Once the analysis have been carried out, policy and programs recommendations should be formulated and subsequently operational plans should be developed. The last phase involves implementation of strategy for destination development with the emphasis put on the allocation of responsibilities, establishing financial requirements, and providing timetable for programs implementation².

Destination development as well as creating and increasing brand awareness involves many promotional activities. Above the line promotional techniques are focused on the development of the destination brand and include advertising on television, radio, press, and outdoor. Below the line activities include participation in annual tourism and travel fairs and distributing brochures to partners and prospective customers. Among other promotional tools, public relations techniques are extensively used to promote tourism destinations. They include establishing tourism offices in the major markets, generating articles, promotional material, and stories about destination, hosting journalists and celebrities to generate more interest. New technologies and Internet enable coordinate the entire range of products and services offered locally and providing information about them³. Destination marketing activities are generally performed by the destinations marketing organizations along with other entities focused on tourism and regional development.

Destination marketing organizations (DMO) are business entities - governmental, corporate or non-profit – responsible for planning and marketing of the region. Information and visitor centers promote economic development of a destination focusing mostly on providing information about local suppliers and distributing promotional material. Typically, there are three fundamental levels at which a destination marketing organization functions. At the country level, the organization is usually referred to as the National Tourism Organization responsible for marketing a country as a tourism destination. Other entities with interests in destination tourism development include a government ministry responsible for planning and policy as well as numerous private sector organizations. At the state or provincial level, the organization might be referred to as the State Tourism Office or the Provincial Department of Tourism with overall responsibility for marketing a state, province or territory. At the regional level, the organization is commonly identified as a Convention and Visitor Bureau which is in charge of marketing a concentrated tourism area as a tourism destination⁴.

In Poland, tourist promotion is the responsibility of the national tourist organization. Polish Tourist Organization (PTO) was set up on June 15, 1999 and is currently one of the 200 national tourist organizations active worldwide to promote their own countries. It deals with promoting Poland as an attractive tourist destination in Poland and abroad, and conducts activities aimed at encouraging and increasing a number of foreign visitors to come to Poland. The activities of the organization are financed with the budget grants, non-refundable foreign aid, payment of local government units, and payment of organizations and companies operating in the field of tourism. PTO has offices in 14 countries responsible for promotion of Poland as tourist destination on foreign markets. Based on knowledge of the various markets, it is possible to adjust promotional activities to the specific character of different target audiences. Additionally, by cooperating with the local and regional tourist organizations, PTO undertakes activities aimed at increasing the interest in the Polish cities, regions, and tourist products among Polish and foreign tourists. Its numerous tasks include: organizing the conferences, seminars, and trainings, issuing promotional publications about Poland; developing the tourist information Internet system; performing statistical analysis, marketing expertise and prognostic studies in the field of tourism; and initiating and supporting the organizational measures taken by the competent authorities for the development of tourism infrastructure, tourism products, and their promotion⁵.

Tourism, as one of the fastest growing industries worldwide, creates opportunities to increase competitiveness of regions. Regions which are attractive as tourist destinations attract more tourists which results in the better economic performance of the region. For this reason tourism policy involving destination marketing should be developed and coordinated with regional policy. Destination marketing organizations should develop strategies aimed at the development and promotion of a specific destination in order to increase the number of visitors. They might use a number of marketing tools including primarily promotional activities to create and increase brand awareness of a particular place. Strategies formulated at the regional level need to be synchronized and coordinated with the national strategy aimed at promoting a country as an attractive tourism destination.

1. T. Moilanen, S. Rainisto, How to Brand Nations, Cities, and Destinations, Palgrave Macmillan, Great Britain, 2009, p. 11.
2. Ibidem, pp. 176-181.
3. D. Buhalis, Marketing the Competitive Destination of the Future, Tourism Management, 21, 2000.
4. S. Pike, Destination Marketing. An Integrated Marketing Communication Approach, Elsevier Inc., 2008, pp. 30-32.
5. www.pot.gov.pl, 15.03.2013.

Кабушко А.М. к.э.н., доцент,
Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь
eczon@rambler.ru

ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОЛОГО-ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Инновационная деятельность является основным фактором долгосрочного экономического развития национальной экономики Беларуси. Однако, вместе с имеющимися достижениями в области государственного регулирования инновационного развития, малоизученными остаются вопросы научного обоснования развития эколого-инновационного потенциала на уровне отдельных организаций.

В настоящее время инновационный процесс во многих организациях осложняется наличием ряда негативных факторов, основными из которых являются их низкий инновационный потенциал, недостаточное финансирование инновационной деятельности, неэффективное взаимодействие сферы науки и производства, высокие экономические риски, длительные сроки окупаемости. Динамичное развитие рыночных отношений, усиление конкуренции обуславливают необходимость формирования предприятиями сбалансированной не только экономической, инновационной, но и экологической политики а перед аппаратом управления возникает новый класс задач, связанный с поиском эффективных решений не только для активизации инновационной, но и обеспечения экологической безопасности деятельности.

Отсутствие научного подхода при обосновании приоритетных направлений эколого-инновационной деятельности, определении сроков внедрения новшеств и их влияния на экономический потенциал предприятия свидетельствует об актуальности исследования по разработке структуры эколого-инновационного потенциала организации и факторов его формирования в условиях инновационной экономики.

Межгосударственный стандарт ГОСТ 31279–2004 «Инновационная деятельность. Термины и определения» определяет инновации как новые или усовершенствованные технологии, виды продукции или услуг, а также организационно-технические решения производственного, административного, коммерческого или иного характера, способствующие продвижению технологий, товарной продукции или услуг на рынок.[1]

Совершенствование форм и методов организации и управления производством направлено на быстрое приспособление предприятий к изменяющимся запросам потребителей, активизацию инновационной деятельности, увеличение доходов производителей. При этом необходимо учитывать особенности экологической безопасности новых

проектов и развития инновационной деятельности предприятий, осуществлять оценку эколого-экономического риска при внедрении нововведений.

Экономический потенциал определяется инвестиционным развитием, реализуется на основе инноваций, что выражается, в первую очередь, в глубоких изменениях техники и технологии производства, кроме того, развитие экономики обуславливается использованием базисных инноваций, т.е. применением нового поколения экологически безопасной техники и технологий.

В этой связи эколого-инновационный потенциал субъектов хозяйствования, с практической точки зрения, можно рассматривать как элемент воздействия на формирование хозяйственного механизма, соответствующего уровню развития производительных сил общества. Эколого-инновационный потенциал в какой-то степени можно считать измерителем базы, темпов и направленности экономического развития и обеспечения экологической безопасности.

Сущность эколого-инновационного потенциала предприятия промышленности заключается в следующем. Эколого-инновационный потенциал является важной составляющей механизма формирования эколого-безопасного функционирования инновационной экономики, включающего накопленный производственный потенциал, инвестиционные ресурсы, соответствующую институциональную основу. Обеспечивает рост конкурентоспособности промышленных предприятий за счет экологически безопасной продукции и технологического процесса.

Эколого-инновационный потенциал представляет собой совокупную способность имеющихся в наличии у промышленного предприятия инновационных ресурсов обеспечивать достижение поставленных целей инновационного развития без ущерба окружающей среде. Развитие эколого-инновационного потенциала промышленного предприятия представляет собой совокупность целенаправленных изменений исходного состояния экономической системы предприятия, связанных с получением результата в виде той или иной инновации от использования экологического, производственного и инвестиционного потенциалов за определенный период времени.

Факторы, препятствующие инновациям следующие. Экономические: недостаток собственных денежных средств, недостаток финансовой поддержки со стороны государства, низкий платежеспособный спрос на новые продукты, высокая стоимость нововведений, высокий экономический риск, длительный срок 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 предприятиями и научными организациями. Среди других причин: низкий спрос среди потребителей на инновационную продукцию и услуги, недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность, неопределенность сроков инновационного процесса, неразвитость инновационной инфраструктуры, неразвитость рынка технологий. [3]

Реализация эколого-инновационного потенциала характеризуется высокой степенью риска, т.е. существует вероятность того, что эколого-инновационный проект окажется несостоятельным с технической точки зрения или же технически успешный проект потерпит неудачу на рынке. Механизм реализации эколого-инновационного потенциала позволяет осуществлять воздействие на производство, результативность. Это определяется тем, что внедряемые технические и технологические инновации даже при условии, что если они приносят одинаковый производственный эффект, обладают различной эколого-экономической эффективностью, дифференцированно влияя на изменения в производственном аппарате, в составе и структуре используемых сырья и материалов, а также на организацию производства.

Таким образом, эколого-инновационный потенциал во многом определяет направления развития промышленного предприятия, что во многом обусловлено формированием структуры инновационного потенциала в экономическом потенциале предприятия. Это предполагает рассмотрение каждой его составляющей не изолированно, а в системе. Только, взаимодействуя в единой системе, структурные компоненты эколого-инновационного потенциала предприятия позволят получить синергический эффект, значительно превышающий арифметическую сумму эффектов от функционирования отдельных его составляющих.

ЛИТЕРАТУРА:

1. ГОСТ 31279–2004 «Инновационная деятельность. Термины и определения»
2. Национальная экономика. Система потенциалов : учебное пособие для вузов / [С. Г. Тяглов [и др.] ; под ред. Н. Г. Кузнецова, С. Г. Тяглова. -- Москва : Юнити, 2009. -- 368 с.
3. Ясников Г.Е., Рудаков И.А. Проблемы развития малого инновационного бизнеса в Республике Беларусь Экономика, право и проблемы управления: сб. науч. трудов №1/ под общ. ред. Ясникова Г.Е. -Минск: Частн. ин-т упр. и предпр., 2011.- С. 3-13

Кацер А.А.,

Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь

Шум О.Г.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Введение. Современная экономика развитых государств в значительной степени представлена малыми и средними частными предприятиями. Они создают рабочие места, обслуживают население, а также крупный бизнес. Предпринимательство можно рассматривать как процесс поиска новых возможностей, внедрение новых способов производства, открытость новым перспективам, преодоление старых ограничений.

Развитие государственно-частного партнерства в Беларуси сдерживается фактическим неравноправием малых и средних предприятий по отношению к крупным государственным предприятиям и государственным организациям в целом. Несмотря на постепенный рост доли малых и средних предприятий в ВВП, их экономическая роль по-прежнему довольно ограничена. Участие малого и среднего бизнеса в инновационном развитии сдерживается множеством факторов, а именно: слабым уровнем осведомленности, низкой капиталоемкостью и наукоемкостью видов деятельности, на которых специализируются малые и средние предприятия, а также недостаточное взаимодействие с другими участниками НИС, в том числе с научно-исследовательскими учреждениями и крупными предприятиями. Нарастание потенциала инновационной деятельности малых предприятий также сдерживается ограниченным доступом к финансовым ресурсам. Установление кооперационных связей малых и средних предприятий и их встраивание в сложные производственные цепочки затруднены наличием административных и культурных барьеров. Зачастую частные предприятия предпочитают не вступать в партнерство с государственными структурами во избежание дополнительной административной и бюрократической нагрузки, возникающей в рамках такого сотрудничества.

Реализуя инновационную политику, государство в настоящий момент оказывает максимальную поддержку инициативам по созданию научно-технологических парков, инновационных центров, центров трансфера технологий, бизнес-инкубаторов, т.е. субъектов инновационной инфраструктуры, обеспечивающих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное и иное обслуживание инновационной деятельности. Конкретные мероприятия по дальнейшему развитию инновационной инфраструктуры вошли в утвержденный правительством страны комплекс мер по стимулированию развития предпринимательства и дополнительному созданию объектов инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства. Комплекс мер предусматривает создание в регионах Беларуси ряда девяти новых субъектов инновационной инфраструктуры, в том числе пяти технопарков в городах Бресте, Витебске, Гомеле, Гродно, Лиде, двух инновационных центров в Могилеве и Гомеле, двух региональных отделений Республиканского центра трансфера технологий.

Особая роль в создании и развитии субъекта инновационной инфраструктуры в регионе принадлежит местным представительной и исполнительной властям, которые заинтересованы в том, чтобы с помощью технопарка дать мощный импульс социально-экономическому развитию региона, города, района, первыми получить и применить наукоемкие технологии, товары народного потребления, новые рабочие места, источники налогов, эффективный инструмент для реализации региональной инновационной политики через интеграцию науки, образования, производства и предпринимательской деятельности.

В 2006 году была создана национальная бизнес-платформа для регулярного сбора и обобщения предложений делового сообщества по улучшению деловой среды в стране. Предложено нормативное определение инновационного предприятия и участника инновационной деятельности, рекомендована система стимулирования и поддержки инновационной деятельности, а также развития партнерских связей между государственными и частными предприятиями.

Одно из требований платформы — дать равные права всем участникам рынка. Пока же государственные предприятия у нас на особом положении: им и льготы, и заказы на особых условиях. Очень хочется, чтобы контрольный надзор у нас стал профилактическим, а не карательным. Ведь за любую промашку сумасшедшие штрафы, не адекватные проступку.

Отменено лицензирование антикризисного управления, аудиторских услуг, таможенных агентов. Стала возможной регистрация бизнеса через Интернет. Необходимо отменить требование об открытии временных счетов для формирования уставного фонда, отказаться от экспертизы оценки неденежных вкладов в уставные фонды до определенного их стоимостного предела.

Постановление Совета Министров № 1029 от 11 августа 2006 года устанавливает перечень мер государственной поддержки малого и среднего предпринимательства. Запланированы дальнейшие шаги по совершенствованию правовой базы малого и среднего предпринимательства, упрощению налогообложения, укреплению инфраструктуры поддержки, развитию кооперации между малым и средним бизнесом и крупными предприятиями, а также контрактных взаимоотношений с бесприбыльными организациями.

Несмотря на реализуемые меры поддержки, темпы развития малого и среднего бизнеса (и особенно новых высокотехнологичных фирм) остаются недостаточными. Отмеченная тенденция, возможно, свидетельствует о недостаточно благоприятной деловой среде, не способствующей развитию деловой активности в целом (и малого предпринимательства в частности), а также формированию кооперационных связей.

Ускорения темпов роста новых высокотехнологичных предприятий и повышения вклада таких предприятий в экономическое развитие можно добиться при условии развития кооперации с другими малыми предприятиями и крупными производствами.

Инициативы государства в области развития кооперации в сфере науки, исследований и инноваций (в том числе с участием малого и среднего бизнеса) нуждаются в дальнейшем совершенствовании. С этой целью предлагается:

- Стимулировать участие малых и средних компаний в государственных научно-технических программах, а научно-технические программы сделать более открытыми для такого участия;
- Содействовать развитию кооперации и партнерских связей малых и средних предприятий с участниками инновационной деятельности, включая государственные предприятия, научно-исследовательские и академические институты;
- Поощрять развитие разнообразных форм деловой и административной поддержки предпринимательства.

Малые и средние предприятия играют ключевую роль в динамичном развитии экономики. По сравнению с крупными компаниями они обладают большей гибкостью и готовностью использовать новые возможности. Вместе с тем, как показывает мировая практика, малый и средний бизнес часто сталкивается с трудностями при получении кредитов, что вызвано стремлением банков минимизировать кредитные риски и невозможностью для малых и средних предприятий предоставить достаточное залоговое обеспечение кредита. Проблема доступа к финансированию наиболее остро стоит перед недавно открывшимися предприятиями и малыми предприятиями сферы услуг.

Возможности небанковского финансирования (неформальные инвесторы, венчурный капитал) часто оказываются ограниченными. Вместе с тем, несмотря на важность этих финансовых институтов для реализации наиболее инновационных и перспективных проектов, они не могут заменить собой прочие финансовые инструменты и механизмы, отсутствие которых отрицательно сказывается на развитии всех инновационных фирм. В Беларуси доступ малых и средних предприятий к кредитным ресурсам по-прежнему затруднен, особенно за пределами Минска и крупных областных центров. Эти трудности частично связаны с относительно низким уровнем развития финансовой системы, а также с ограниченным потенциалом самих предприятий во взаимодействии с банками. Согласно некоторым оценкам, доступа к банковским кредитам лишены около двух третей субъектов малого предпринимательства. Для частных предпринимателей особую проблему представляет высокая стоимость кредитов. Так, в конце 2009 года кредиты для частных предпринимателей были вдвое дороже, чем в среднем по стране.

Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей занимается предоставлением гарантий под льготные кредиты банков для малого бизнеса. Размер гарантий, как правило, не превышает 70% от суммы кредита, максимальный срок гарантий составляет три года. Отбор инвестиционных проектов осуществляется на конкурсной основе. Предпочтение отдается проектам организации экспортных, импортозамещающих, энергоэффективных и высокотехнологичных производств.

Белорусский инновационный фонд занимается предоставлением финансовой поддержки инновационным предприятиям, в том числе частным фирмам, не включенным в государственные, отраслевые и региональные программы. Финансовые средства для предоставления гарантий поступают непосредственно из бюджета в рамках Программы государственной поддержки малого предпринимательства (утверждена Указом Президента № 255 от 21 мая 2009 года).

Заключение. Предпринимательство в Республике Беларусь, в том числе малый и средний бизнес, играет важную роль в социально-экономическом развитии страны, способствуя формированию конкурентной среды, росту производства потребительских товаров, расширению сферы услуг, приданию экономике дополнительной стабильности.

Наиболее актуальными задачами развития малого предпринимательства на ближайшую перспективу являются:

- применение заявительного порядка регистрации малых и средних предприятий;
- сокращение числа лицензированных видов деятельности;
- гарантия упрощенного льготного налогообложения для малых и средних предприятий, работающих в приоритетных направлениях, а также специализированных организаций, оказывающих кредитные, консультационные, научно-технические и информационные услуги предпринимателям и их соблюдение;
- гарантия сохранения уровня налогообложения действовавшего на момент регистрации предприятия в течение установленного законодательством периода в случае ухудшения условий налогообложения и закрепление перечисленных гарантий в налоговом кодексе;
- расширение сети финансовых институтов, осуществляющих кредитование малых и средних предприятий на льготных условиях, таких как пониженный процент, более продолжительный срок кредитования, мягкие требования к залоговому обеспечению, бесплатное консультирование;
- активизация государственной поддержки субъектов малого предпринимательства, увеличение объемов финансирования на эти услуги;
- создание системы гарантирования и страхования инвестиционных рисков малых и средних предприятий, особенно по долгосрочным инвестициям.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Директива Президента Республики Беларусь от 31.12.2010г. №4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь»

2. Программа государственной поддержки малого предпринимательства (утверждена Указом Президента № 255 от 21 мая 2009 года).

3. Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 10 октября 2006 г. N 1329 «Об утверждении положения о порядке конкурсного отбора и реализации инновационных проектов, финансируемых из республиканского бюджета, научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ и работ по организации и освоению производства научно-технической продукции, финансируемых за счет средств инновационных фондов» (в ред. постановлений Совмина от 09.06.2007 N 771, от 14.06.2008 N 865, от 12.03.2009 N 305).

4. Указ Президента Республики Беларусь от 9 марта 2009 г. N 123 «О некоторых мерах по стимулированию инновационной деятельности в Республике Беларусь».

5. Годунова О., Королева И. Малое предпринимательство в Беларуси. Малый и средний бизнес в Беларуси – Минск; Международная финансовая корпорация – 2002.

6. Экономическая газета – 2012 – №20 – с.23.

Кисель И.А.,

Полесский государственный университет, г. Пинск, Республика Беларусь

I_Kononchuk@mail.ru

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Налоговые платежи, выступая одним из основных источников формирования доходов государственного бюджета для плательщиков являются дополнительными затратами, которые последние стремятся минимизировать. Хорошо организованная система налогового менеджмента, ориентированная на оптимизацию налоговых платежей в долгосрочном периоде способна максимизировать чистую прибыль предприятия после уплаты налогов, сборов (пошлин).

Налоговый менеджмент может полностью соответствовать своему назначению, только тогда, когда не замыкается исключительно на решении оперативных проблем, возникающих в текущей деятельности предприятий, а носит системный характер, ориентированный на соблюдение основополагающих принципов его организации и функционирования, к которым относится принцип интегрированности с общей системой управления предприятием, комплексности, системности, динамичности, альтернативности и непрерывности.

Принцип интегрированности вытекает из того обстоятельства, что любые управленческие решения в сфере деятельности субъекта хозяйствования прямо или косвенно оказывают влияние на базы налогообложения. При этом может быть затронуто несколько налоговых баз, а мультипликационный эффект окажется ниже ожидаемого. Например, каждые 1000 рублей увеличения оплаты труда работников независимо от источников влекут за собой рост платежей в государственный внебюджетный Фонд социальной защиты населения и взносов по обязательному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний в РУП «Белгосстрах» на общую сумму 346 рублей, уменьшение в том же размере валовой прибыли и налога на прибыль, уплачиваемого по ставке 18%, соответственно, на сумму 62 рубля ($346 \cdot 18\%$). В результате общая величина налоговых потерь предприятия составит 284 рубля ($346 - 62$).

Оценку уровня и динамики налоговой нагрузки на доходы предприятия следует производить с учетом факторов, одновременно, а в некоторых случаях разнонаправлено воздействующих на элементы налогообложения, что предполагает реализацию принципа комплексности.

Учитывая влияние внешней среды на принятие управленческих решений необходимость адекватного реагирования на ее изменение для снижения рисков возможных потерь указывает на соблюдение принципа гибкости и динамизма в управлении налогами, что позволит в определенных случаях обеспечить защиту финансов предприятий.

Динамизм и оперативность в системе управления налогами основывается на всестороннем анализе всех элементов налогообложения в их взаимосвязи и взаимозависимости. Только суммарный налоговый результат может служить основой для принятия конкретных действий по регулированию экономики предприятия в целях снижения налоговой нагрузки в текущем периоде и в перспективе. Иными словами, системность в управлении налогами означает учет всех элементов налогов в динамике и гибкое регулирование налоговых отношений в меняющихся ситуациях с непременным следованием к достижению стратегических целей.

Уровень налоговой нагрузки, возлагаемой на хозяйствующий субъект зависит от множества факторов его хозяйственно-финансовой деятельности, начиная с особенностей снабжения производства необходимым сырьем и другими материальными ценностями, включая состав и структуру затрат на его осуществление и заканчивая сбытом покупателям выпущенной продукции. В управлении этим процессом задействованы соответствующие службы, решения которых влияют на величину налоговых баз, суммы и сроки уплаты налоговых платежей в бюджет. Поэтому комплексный подход к задаче оптимизации налоговой системы предприятия требует объединенных целенаправленных инициатив всего управляющего персонала и его ответственности за налоговые последствия управленческих действий.

Для выполнения работ по комплексному управлению налогами нет необходимости вводить в состав подразделений предприятия дополнительных работников. Достаточно включить соответствующие обязанности в перечень должностных

функций персонала таких отделов, как финансовый отдел, отдел снабжения и сбыта, бухгалтерии, юридического, планово-экономического отдела.

В обязанности ответственных в части управления налогами работников финансового отдела предприятия входит всестороннее обоснование целесообразности принятия решений в области налогообложения путем проведения разнвариантных расчетов с учетом влияния их результатов на общий уровень налоговой нагрузки.

В компетенции отдела снабжения и сбыта находится формирование главной налогооблагаемой базы хозяйствующего субъекта – выручки от реализации продукции. Поэтому предупреждение рисков финансовых потерь через обеспечение своевременного расчета покупателями за отгруженный в их адрес товар входит в число главных обязанностей этой экономической службы.

На бухгалтерию возлагаются обязанности по обеспечению своевременных и полных расчетов по налоговым платежам с государственным бюджетом, формированию общей учетной политики предприятия, которая оказывает влияние на величину и порядок исполнения налогового обязательства.

Налоговые последствия различны при заключении договора купли-продажи и договора комиссии, при приобретении оборудования в собственность и его арендой и т.п. Поэтому рациональное оформление хозяйственных отношений с контрагентами через призму налоговых платежей, возлагаемое на юридический отдел предприятия, способно принести значительный эффект в виде снижения налоговой нагрузки плательщика.

И, наконец, планово-экономический отдел должен координировать, обобщать и направлять работу отдельных подразделений предприятия на выполнение намеченных целей, определять эффективность их текущих и прогнозных плановых расчетов не только с точки зрения достижения необходимого уровня рентабельности, но и с позиций получения максимальной чистой прибыли. При разных вариантах формирования плановых показателей деятельности различных экономических служб специалисты данного отдела выбирают тот, который при прочих равных условиях приносит ощутимую экономию на налоговых затратах.

Таким образом, налоговый менеджмент, который не замыкается исключительно на решении оперативных проблем, возникающих в текущей деятельности предприятий, а носит системный характер, ориентированный на соблюдение основополагающих принципов его организации и функционирования, выступающие как правила управленческой деятельности, позволяет получить максимальный эффект в виде роста чистой прибыли. При этом функционирование системы управления налогами на предприятии возможно при обеспечении ответственности менеджеров всех экономических служб предприятия (финансовый отдел, отдел снабжения и сбыта, бухгалтерия, юридический отдел, планово-экономический отдел), которые оказывают прямое или косвенное воздействие на величину и динамику налоговых баз.

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

ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Современная стадия развития народнохозяйственного комплекса диктует необходимость оптимизации экономических отношений и процессов. Это касается всех сфер функционирования. Особо важным это видится в области финансирования инновационных и инвестиционных проектов. Перекосы при принятии управленческих решений на данной стадии способны привести как к возможным потерям вкладываемых средств, так, в случаях если данное явление будет носить массовый характер, и к структурным дисбалансам в целом в национальной экономике.

Рациональные решения в области инвестиций и их финансирования предполагают оценку, прежде всего, с точки зрения двух позиций – максимизации получаемого дохода и минимизации вероятности возможных потерь. Согласно действующим в Республике Беларусь правилам инвестиционного бизнес-планирования [1], оценка доходности производится на основании традиционных динамических показателей, прежде всего чистого дисконтированного дохода, внутренней нормы доходности и динамического срока окупаемости. Не смотря на видимую проработку расчета данных величин, видится узконаправленным принимаемым подход, лежащий в основе вычислений. Это является следствием того, что расчет всех упомянутых показателей базируется на коэффициенте дисконтирования, который, в свою очередь, зависит от применяемой расчетной ставки. Ставку дисконтирования предписано определять как средневзвешенную ставку доходности с учетом структуры капитала (т.е. фактически это широко известный в мировой экономической практике показатель WACC).

Однако следует отметить, что WACC – это не единственный показатель, который уместен для применения в подобных расчетах. Так, ряд исследователей, в частности – Г.П. Подшиваленко, выделяют следующие возможные варианты формирования ставки дисконтирования – метод кумулятивного построения и метод оценки стоимости активов (CAPM) [2]. Тем не менее применение всех их базируется на оценке стоимостей капитала с учетом источника его формирования.

В практическом плане не представляет существенного труда определить стоимость заемных источников финансирования.

В то же время стоимость собственного капитала может трактоваться различным образом. Так, в частности, видится несколько однобоким предложение, изложенное в методических рекомендациях [1], предлагающее в качестве ориентира использовать ставку рефинансирования, устанавливаемую Национальным банком Республики Беларусь.

Вышеприведенное является следствием следующего: с учетом влияния политических и социально-экономических факторов, ставка рефинансирования не всегда адекватно учитывает влияние инфляционных и девальвационных процессов.

Таблица 1. Динамика основных показателей денежно-кредитного рынка и цен, %

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013***
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Средняя ставка рефинансирования НБ РБ (СР)	10,7	10,5	10,35	13,92	11,82	21,57	34,45	4,5
Индекс потребительских цен (ИПЦ)	6,6	12,1	13,3	10,1	9,9	108,7	21,8	4,3
Индекс цен производителей промышленной продукции (ИЦППП) *	9	22,2	15,4	11,3	18,9	149,6	20,6	2,3
Темп прироста курса Вг к USD (ИД) **	-0,4	0,1	-0,5	30,7	6,6	55,2	80,3	3,5
Темп прироста курса Вг к Eur **	0,4	9,1	6,7	23,9	1,7	62,8	66,6	7,3
Темп прироста курса Вг к Rub **	3,6	6,3	2,7	2,2	11,4	60,5	70,4	6,5

* декабрь текущего года к декабрю предыдущего года

** отношение среднегодовых обменных курсов

*** данные за январь-февраль 2013 г., ставка рефинансирования – двухмесячная

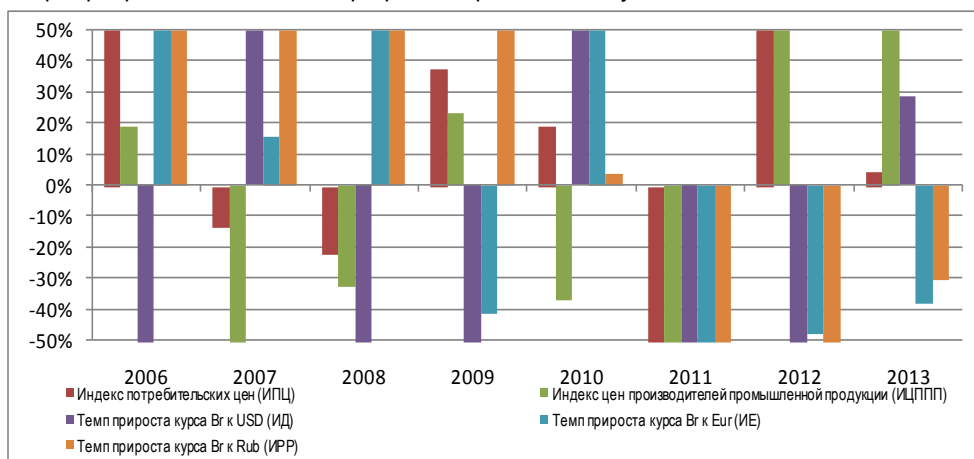


Рис. 1 Относительные отклонения показателей от значения средней ставки рефинансирования

Как показывают приведенные выше данные, в течение анализируемого периода наблюдались значительные отклонения уровня ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь от иных показателей, демонстрирующих динамику цен и валютных обменных курсов. В относительном выражении отклонение колебалось в пределах $\pm 2775\%$, причем разница, не превышающая 10% за обозначенный период фиксировалась лишь дважды.

Вышеприведенное свидетельствует о нецелесообразности использования в качестве ориентира стоимости собственных ресурсов исключительно ставки рефинансирования в виду его нерепрезентативности в отдельные периоды времени. Для повышения степени последней в данной ситуации целесообразно использовать интегрированный показатель, который учитывает как динамику изменения цен, так и изменения соотношений на валютном рынке. В то же время следует отметить, что учитывать чрезмерно большое количество показателей при расчете интегрированной величины также не целесообразно. Это следует как из того, что в данном случае усложнятся расчетные процедуры, так и наличия определенной взаимной связи исследуемых величин.

Для определения степени взаимной связи были определены показатели корреляции, значения которых представлены в следующей таблице:

Таблица 2. Коэффициенты парной корреляции по исследуемым показателям

Показатель	СР	ИПЦ	ИЦПП	ИД	ИЕ	ИРР
1	2	3	4	5	6	7
СР	1,00	0,42	0,36	0,94	0,89	0,90
ИПЦ	0,42	1,00	0,99	0,54	0,69	0,67
ИЦППП	0,36	0,99	1,00	0,47	0,64	0,62
ИД	0,94	0,54	0,47	1,00	0,97	0,92
ИЕ	0,89	0,69	0,64	0,97	1,00	0,95
ИРР	0,90	0,67	0,62	0,92	0,95	1,00

Анализ таблицы позволяет выделить две группы показателей с тесной взаимной связью:

1. Показатели средней ставки рефинансирования и темпы прироста значений обменных курсов белорусского рубля к доллару США, евро и российскому рублю.

2. Значения индексов потребительских цен и цен производителей промышленной продукции.

В качестве представителя первой группы при формировании интегрального показателя, отражающего стоимость собственного капитала, следует предложить использующуюся сейчас ставку рефинансирования Национального банка как индикатор, при помощи которого можно оценить как стоимость ресурсов, так и отразить динамику показателей валютного рынка.

Для отражения обесценивания капитала в виду изменения уровня цен можно использовать значения индекса потребительских цен. Это обуславливает, с одной стороны, чрезвычайно высокая теснота связи между значениями данного показателя и индексом цен на продукцию промышленного производства (коэффициент корреляции $K=0,99$), а также традиционной ассоциации инфляции именно с этим показателем.

Для формирования интегрированного показателя с учетом значения индекса потребительских цен и средней ставки рефинансирования можно использовать инструмент усреднения. Проведенные исследования показали практическую идентичность использования как среднеарифметического, так и среднегеометрического значения. Отклонения между значениями данных показателей в течение 2006-2013 гг. не превышали 0,6% (как правило, находились в пределах 0,1-0,2%). Исключением составлял 2011 г., когда разница между средним арифметическим и средним геометрическим значениями составляла 9%. В данный период наблюдалось весьма значительное отклонение установленной ставки рефинансирования от уровня инфляции. Кроме того, имело место значительное разбалансирование валютного рынка.

Таким образом, в период проявления кризисных явлений от стандартного механизма определения стоимости собственного капитала на основании традиционных макроэкономических показателей следует отказываться. В качестве исключения в данные промежутки времени следует выбирать единичные показатели, имеющие максимальные величины. Именно таким способом можно дать наиболее адекватную оценку эффективности инвестиционных проектов при помощи динамических методов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Правила по разработке бизнес-планов инвестиционных проектов: Пост. Мин. экономики Респ. Беларусь № 158 от 31 августа 2005 г. (в ред. пост. Мин. экономики Респ. Беларусь № 15 от 29.02.2012 г.).
2. Инвестиционная деятельность : уч. пособие / Н.В. Киселева, Т.В. Боровикова, Г.В. Захарова и др. ; под ред. Г.П. Подшиваленко и Н.В. Киселевой. – 2-е изд., стер. – М. : КНОРУС, 2006. – 432 с.
3. Беларусь в цифрах: статистический справочник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2013. – 97 с.
4. Об изменении цен в феврале 2013 г. [Электронный ресурс]. – 07.03.2013. – Режим доступа: http://belstat.gov.by/home/ru/indicators/pressrel/prices_feb_13.php. Дата доступа: 17.03.2013.
4. Динамика средней ставки рефинансирования Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 17.03.2013. – Режим доступа: <http://nbrb.by/statistics/Dynamic/>. Дата доступа: 17.03.2013.
5. Средний официальный курс белорусского рубля по отношению к иностранным валютам за 2013 год [Электронный ресурс]. – 17.03.2013. – Режим доступа: <http://nbrb.by/statistics/Rates/AvgRate/>. Дата доступа: 17.03.2013.

Козлова М.О., к.э.н., доцент,
Житомирский государственный технологический университет, г. Житомир, Украина
MO_Kozlova@ukr.net

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ КОМПОНЕНТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РИСКА БУХГАЛТЕРА

Учеными-бухгалтерами недооценивается назревшая необходимость рассмотрения психологических и лингвистических аспектов деятельности бухгалтера как факторов влияния на практику организации и ведения бухгалтерского учета, а также на специфику функционирования системы учета отдельного предприятия. Вместе с тем лингвистические, а также психологические факторы существенно влияют на эффективность функционирования бухгалтерского учета как информационно-коммуникационной системы на конкретном субъекте хозяйствования.

Поддерживаем позицию А.П. Крюковой, что «процесс производства и потребления бухгалтерской информации имеет психологическое измерение, однако его нельзя измерить одним каким-то показателем, поскольку человеческое поведение нельзя абсолютно предсказать» [2].

Организацию системы бухгалтерского учета на предприятии необходимо рассматривать с учетом психологических особенностей бухгалтеров, осуществляющих учетно-аналитическую деятельность. Применение психологических подходов и методик прикладных исследований позволяет определить качества личности, способствующие и

препятствующие эффективности профессиональной бухгалтерской деятельности. Так, принадлежность бухгалтера к тому или иному психологическому типу личности может накладывать существенные ограничения на учитываемые им объекты бухгалтерского учета. В разработку этой гипотезы А.П. Крюкова приводит интересную классификацию объектов бухгалтерского учета по типам интеллекта бухгалтеров [2].

Кроме того, главный бухгалтер предприятия, как субъект осуществления рефлексивного управления и, по сути, руководитель, обязан разбираться в личностных особенностях и индивидуальных потребностях бухгалтеров как своих подчиненных.

Вышеуказанное необходимо для наиболее эффективного делегирования полномочий, определения участка ответственности, понимания причин недостаточно качественного выполнения заданий и пр. Кроме того, знание психологии совместимости сотрудников бухгалтерии главным бухгалтером как основным лицом при подборе персонала может обеспечить здоровую благожелательную рабочую обстановку, снизить вероятность возникновения конфликтов, и в конечном итоге обеспечить рациональность использования рабочего времени.

При подготовке учетных данных бухгалтер обязан принимать во внимание совокупность специфических личностно-определенных факторов (стиль мышления управленцев; принадлежность к определенному психологическому типу личности). С позиции бухгалтера важно пытаться определить стиль, присущий определенному кругу приоритетных пользователей. Основываясь на этом, можно принимать решения об объеме отчетных данных, степени их структурирования, агрегированности и аналитичности, наличии альтернативных вариантов, выделении определяющих факторов. В то же время пренебрежение принятием во внимание перцептивных особенностей основных внутренних пользователей управленческой отчетности приводит к неоправданно высоким трудозатратам либо к дублированию усилий по подготовке отчетов, поскольку неконкретность формализации требований приводит к неадекватности формы подачи учетной информации запросам заинтересованного пользователя.

Согласны с И.Н. Выговской [1, с. 7], что сегодня особенного внимания требуют вопросы информационных рисков пользователей бухгалтерской отчетности, которые прямо зависят и от рисков системы бухгалтерского учета, и от профессионального риска бухгалтера.

Именно бухгалтер может сознательно ограничить информированность менеджеров, сузив объемы предоставляемой информации. Данные искажения, могущие быть умышленными и неумышленными, являются результатом субъективности учетной информации, которая, в свою очередь, может быть субъективностью по искажению и субъективностью по восприятию. Также актуальна постановка проблемы искажения бухгалтерской информации из-за двусмысленности лексических единиц.

Поддерживаем проф. М.Л. Пятова, что в современных условиях для целей управления предприятием «важной задачей становится решение чисто психологических проблем создания полезности учетных данных как самими бухгалтерами, так и управленцами предприятия, и решение профессиональных «языковых барьеров» взаимодействия бухгалтерской службы с менеджментом компании» [3, с. 82].

Так, например, чрезмерное использование профессионализмов может приводить к искажениям передаваемой учетной информации, снижая эффективность процесса ее передачи, и, следовательно, не только не упрощает, но и затрудняет профессиональную коммуникацию, выступая в роли языковых и семантических коммуникационных барьеров в общении как между бухгалтерами разных предприятий, так и бухгалтеров с пользователями информации.

Бухгалтеры-практики нередко испытывают трудности с пониманием конвенционально законодательно закрепленной терминологии. Значительная часть рабочего времени бухгалтера расходуется на поиск консультаций, уточнение терминов и понятий, упрощение их трактовок. Кроме того, бухгалтер-практик сталкивается с противоречиями в нормативных документах, в идеале призванных урегулировать и максимально унифицировать практику отражения определенных объектов в бухгалтерском учете (а именно, с разными несогласованными терминами и понятиями, множественностью определений, неоднозначностью трактовок и явной субъективностью подходов, предлагаемых в качестве консультативных прецедентов практической интерпретации нормативной базы).

Предприятие, осуществляющее внешнеэкономическую деятельность, испытывает потребность качественного перевода технической документации и первичных документов на государственный язык, а также процесса переговоров. В этом контексте серьезных исследований требует проблема некорректности перевода учетно-экономической терминологии как основной причины коммуникативных неудач, поскольку проведение переговоров между партнерами из различных бизнес-культур – один из самых сложных видов профессиональной коммуникации, требующий от участников (в т.ч. и от бухгалтера, занятого подготовкой документации и принимающего участие в переговорах) специальных компетенций, в частности, языковых.

Бухгалтер, отвечающий за определённый участок, связанный с непосредственным переводом документов, необходимых для осуществления внешнеэкономической деятельности, обязан владеть профессиональной терминологией (а также профессионализмами, основными акронимами и расшифровкой общепринятых аббревиатур) и быть способным предоставить максимально корректный перевод (при этом осуществив максимально близкий перевод и безэквивалентной лексики). В противном случае предприятие обречено на корректировки бухгалтерских записей в будущем (неправильное либо незаконное отражение (неотражение, непризнание) в бухгалтерском учете), что также связано с дополнительными трудозатратами.

Кроме того, действие лингвистических и психолингвистических, и также психологических факторов определяет причины возникновения некоторых составляющих бухгалтерского профессионального риска как совокупности рисков, возникающих в процессе организации и ведения бухгалтерского учета и связанных с деятельностью учетного персонала.

Причинами возникновения данного риска являются группы технических и методических ошибок, а составляющими – риск организации бухгалтерского учета и риск действий учетного персонала [1, с. 8].

Правомерно говорить не только о наличии профессиональных бухгалтерских рисков (поддерживаем подход И.Н. Выговской относительно необходимости их формализации и рассмотрения), но и о наличии психолингвистических рисков в деятельности бухгалтера, которые непосредственно могут повлиять на эффективность работы сотрудника бухгалтерии. Такие риски не являются рисками хозяйственной жизни, однако обязаны дополнить выделенные И.Н. Выговской составляющие профессионального риска бухгалтера.

Таким образом, влияние лингвистических и психологических факторов на практику организации и ведения бухгалтерского учета выявлено и конкретизировано, и в этой связи требует дальнейших исследований с целью поиска путей минимизации их влияния как важных составляющих профессионального риска бухгалтера.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Вигівська І.М. Бухгалтерський облік діяльності підприємств в умовах ризику // І.М. Вигівська / Автореф. дис. ... канд. екон. наук. спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)». – Житомир, 2010. – 21 с.
2. Крюкова А.П. Личность бухгалтера. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cor-tec.ru/stati/statya-1>
3. Пятков М.Л. Базовые принципы бухгалтерского учета. Серия: «Теория для практиков». Изд-во. 1-С Паблшинг. – 2010. – 228 с.

Корнилюк Г. Б., Власюк Ю.А. к.э.н., доцент,
Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь
german.k@tut.by, docentwlasjuk@yandex.ru

АУТСОРСИНГ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Одним из актуальных способов повышения эффективности инновационной деятельности предприятия является аутсорсинг. В переводе с английского «аутсорсинг» (outsourcing) буквально означает «использование внешних ресурсов». Существует множество определений данного понятия:

- выполнение отдельных функций (производственных, сервисных, информационных, финансовых, управленческих и пр.) или бизнес-процессов (организационных, финансово-экономических, производственно-технологических, маркетинговых) внешней организацией, располагающей необходимыми для этого ресурсами, на основе долгосрочного соглашения [1];
- способ оптимизации предприятия за счет передачи непрофильных функций внешним специализированным компаниям [2];
- бизнес-технология, предусматривающая передачу сторонним специализированным компаниям (аутсорсинговым компаниям) процессов или функций внутри своего бизнеса вместе с ответственностью за результат выполнения этих процессов [3].

Таким образом, общим в каждом из этих определений является то, что клиент пользуется ресурсами поставщиков услуг взамен развития своих навыков в определенных сферах деятельности. В случае положительного завершения аутсорсингового проекта у заказчика появляется возможность выйти на новый виток развития. Выигрыш от аутсорсинга при этом заменяет выигрыш от покупки или разработки ноу-хау собственными силами.

Среди стран/регионов, выступающих в роли покупателей услуг, выделяются США и Европейские страны. По оценкам, в США услугами в сфере аутсорсинга пользуются около 60% компаний, в Европе – около 45%. Список стран/регионов-продавцов услуг аутсорсинга возглавляют Индия и Китай, вслед за которыми расположился восточноевропейский регион.

Примерами компаний, успешно применяющих практику аутсорсинга, являются компании автомобильной промышленности (Volvo Cars AB, JLG Industries), компании-производители электроники (Sony Ericsson, Nokia) и др.

Устойчивый спрос на услуги аутсорсинга в мировом масштабе явился причиной энергичного развития рынка данных услуг: его объем увеличился в 2000 – 2010 гг. в четыре с половиной раза (со 100 до 448,6 млрд. долл.). Более половины этого объема (53 %) пришлось на долю Американского континента, 44% - на долю Европы, оставшиеся 3% - на долю Азиатско-Тихоокеанского региона. Годовая стоимость 100 наиболее крупных аутсорсинговых контрактов в США эквивалентна 70 млрд. долл. Это означает, что усредненная сумма одного из таких контрактов составляет примерно 700 млн. долл. Минимальная сумма сделки равна приблизительно 180 млн. долл. В странах Европы сумма 100 крупнейших сделок в области аутсорсинга немного меньше и составляет около 40 млрд. долл. в год [4].

Среди структурных изменений, наблюдаемых на данном рынке, целесообразно выделить следующие:

- увеличение доли деловых услуг в общем объеме продаж;
- превышение темпов прироста аутсорсинга бизнес-процессов над темпами прироста ИТ-аутсорсинга;
- все большее распространение практики мультисорсинга.

Успешное применение аутсорсинга предоставляет возможность решать множество корпоративных задач, нацеленных, в первую очередь, на уменьшение производственных и сбытовых издержек. Новым витком развития аутсорсинговых отношений стало использование услуг зарубежных партнеров не только в отношении операций по сборке, но и разработки новых изделий (т. е. аутсорсинг в инновационной деятельности компаний).

Хотя компании, функционирующие в мировом масштабе, как и ранее, концентрируют НИОКР, в первую очередь, в стране происхождения, поэтапно они переходят от модели их осуществления в одном центре к созданию множества различных по масштабу центров. Организация и размещение последних происходит в зависимости от специализации на конкретном рынке или технологии.

Крупные американские и европейские компании реализуют процесс глобализации НИОКР, итогом которой является передача некоторых операций в страны с более низким уровнем заработной платы и приближение к новым рынкам. Так, у компании General Electric существует пять центров исследований – в Нью-Йорке, Бангалоре, Мюнхене, Шанхае и Рио-де-Жанейро.

Ожидается, что локомотивом следующего этапа глобального экономического роста будут страны БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай). В таких условиях ТНК стараются укрепить свои позиции на этих динамично развивающихся рынках, применяя особые источники инноваций, меняя ассортиментный ряд проектируемой и выпускаемой продукции и услуг. Не у каждой компании есть возможность увидеть и использовать свой потенциал в такой мере, как General Electric. Однако очевидно, что процесс глобализации НИОКР является ключевым стратегическим решением, которое возникает практически перед любой компанией.

Среди крупных бизнесменов у приверженцев такой глобализации бизнеса высоких технологий существуют и пользующиеся авторитетом противники. Последние считают, что распространение аутсорсинга на инновационную деятельность компаний сопряжено с рисками для существующих лидеров наукоемких производств:

1. Стимулирование потенциальных соперников.
2. Утрата мотивации к инвестированию в НИОКР со стороны владельцев брендов.

Таким образом, аутсорсинг в сфере инноваций является не выходящим из ряда вон явлением, а закономерным развитием современности. На это развитие оказывает влияние тот факт, что возможности по финансированию самостоятельных исследований и разработок лидирующими компаниями ведущих стран мира не могут гарантировать нужной обществу и рынку скорости развития прогресса.

Стремясь сохранить лидерство во всеобщей гонке за научно-техническими результатами и притом получать доход, многие мировые лидеры в области промышленности за последние двадцать-тридцать лет избавились от серийных заводов, складов, пользуясь вместо этого услугами своих или зарубежных внешних исполнителей. И сейчас сложилась ситуация, когда руководителям даже наиболее успешных фирм приходится ставить под сомнение эффективность собственной деятельности в области проектирования, конструирования, а также исследований.

Аутсорсинг в Беларуси в настоящее время находится на стадии становления. Интерес к такой модели появился относительно недавно. Тем не менее, уже существуют компании, специализирующиеся на оказании услуг по схеме аутсорсинга: бухгалтерские, юридические, консалтинговые фирмы, ИТ-компании. Чаще всего на аутсорсинг передают информационные технологии, ведение бухгалтерии, расчет заработной платы, юридическое сопровождение деятельности, службу безопасности и иные виды деятельности. Лидером аутсорсинга в Беларуси выступает сфера информационных технологий.

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

К числу конкурентных преимуществ Беларуси можно отнести следующие:

- географическая и культурная близость к западным странам;
- квалифицированный рынок труда;
- более дешевые ИТ-ресурсы;
- государственная поддержка ИТ-сектора.

Дальнейшему развитию аутсорсинга в Республике Беларусь могут способствовать рекомендации, предложенные специалистами Всемирного Банка в ходе анализа ИТ-сектора страны: развитие местного спроса, дальнейшее совершенствование технологической инфраструктуры мирового уровня, развитие навыков (подготовка квалифицированных кадров), расширение предпринимательских умений и др.

Таким образом, будущее аутсорсинга в Беларуси представляется достаточно оптимистичным — для этого имеются все предпосылки. Однако предстоит еще проделать большую работу, поскольку имеющиеся условия ведения бизнеса еще не совершенны, и не реализованы все сравнительные преимущества, которыми располагает страна.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг. Высокие технологии менеджмента. - Инфра-М, 2009 г. – 320 с.;
2. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. 2-е издание. М.: Инфра-М, 2006. С. 31 - 32.

3. Доннеллан М., Клементс С., Рид С. Аутсорсинг бизнес-процессов. Советы финансового директора. - Вершина, 2006 г. – 416 с.

4. Аутсорсинговые итоги и перспективы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.outsourcing.ru/content/rus/277/2779-article.asp>.

Король А.Г.,
Полесский государственный университет,
г. Пинск, Республика Беларусь,
Kor_15A@mail.ru

ПРОИЗВОДСТВО ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Отрасль по переработке овощей, плодов и ягод является одной из основных и наиболее трудоёмких отраслей АПК. Однако этой отрасли принадлежит важная роль в снабжении населения продуктами питания, имеющими высокую биологическую ценность, содержащими ряд необходимых компонентов, минеральных веществ и витаминов, что в конечном итоге отражается на здоровье нации. Увеличение объемов переработки овощей, плодов и ягод позволяет насытить рынок местной продукцией, а значит снизить объемы импорта плодоовощной продукции.

Анализ состояния плодоовощеконсервной промышленности позволил выявить следующие проблемы, с которыми сталкивается отрасль:

- нестабильное развитие отрасли, связанное с зависимостью предприятий от поставляемого сырья;
- невозможность небольших предприятий продвигать свою продукцию на внутренний и внешние рынки, связанная с жесткой конкуренцией;
- низкий уровень технической и технологической вооруженности предприятий отрасли.

Основной продукцией, выпускаемой перерабатывающими организациями республики, являются плодоовощные консервы (маринованные огурцы и томаты, овощные салаты, томатный соус, повидло и т. д.). Препятствием для расширения ассортимента и освоения новых видов продукции является низкое качество сырья, устаревшая материально-техническая база, отсутствие необходимого оборудования и средств для его закупки.

Устаревшая материально-техническая база плодоовощной отрасли не способствует выпуску конкурентоспособной продукции. Оборудование и технологии физически и морально устарели на большинстве предприятий. Степень износа основных фондов отрасли с каждым годом увеличивается, и в 2011 году составила 70% [1, с.28].

Низкий технический уровень не только не позволяет увеличить выработку важнейших видов продуктов питания, но и приводит к большим потерям и расходам сельскохозяйственного сырья, повышенным расходам топливно-энергетических ресурсов, трудозатрат на производство единицы продукции [2, с.177].

На примере ОАО «Кобринский консервный завод» была рассмотрена экономическая эффективность переработки овощей, плодов и ягод и определены основные направления повышения эффективности производства.

Было установлено, что основными резервами повышения эффективности переработки плодов, овощей и ягод будут являться следующие:

- снижение затрат на производство продукции;
- расширение ассортимента с целью увеличить производство продукции в межсезонье;
- технологическая модернизация на предприятии.

Рынок томатных соусов Республики Беларусь ежегодно растет минимум на 5%. Наибольшим спросом пользуются кетчупы и томатные соусы в упаковке «дой-пак». «Дой-пак» – особый вид гибкой вакуумной упаковки, представляющей собой пластиковый пакет с донышком, что позволяет упаковке в наполненном виде стоять вертикально. Принципиальной особенностью «дой-пак» является пятишовная конструкция с гибким дном. В упаковку «дой-пак» можно упаковывать широкий диапазон жидких и труднотекучих продуктов, сыпучих, пылящих и мелкочтучных продуктов питания, а также непищевых продуктов.

С целью роста объемов продаж на ОАО «Кобринский консервный завод» и повышения конкурентоспособности томатных соусов рассмотрим возможность приобретения оборудования для производства и розлива в упаковку «дой-пак» томатных соусов.

Состав линии, которая предлагается для внедрения на ОАО «Кобринский консервный завод»:

- линия розлива соусов в пакеты «дой-пак» HFFS-CRNRSP-TSTN 500 ML;
- котлы варочные (250 литров – 2 шт.);
- емкость для приготовления томатной дисперсии;
- гомогенизирующая установка типа ГМ-ГУРТ-360;
- приемная емкость (500 литров);
- винтовые насосы (2 шт.);
- автоматизированная установка скребкового типа для пастеризации или стерилизации пищевых продуктов различной вязкости УВО-100.

Для того чтобы наладить упаковку томатных кетчупов и соусов в упаковку «дой-пак», необходимо закупить оборудования на сумму 118,5 млн. руб. С учетом строительно-монтажных работ общие затраты на модернизацию составят 148,8 млн. руб.

Устанавливаемое на предприятии оборудование универсальное. Разработав новую рецептуру, возможно в будущем с применением различных сырьевых компонентов фасовать в данную упаковку различные джемы, конфитюры и другие плодовоовощные изделия. Таким образом, в будущем можно периодически менять ассортимент продуктов, которые можно фасовать в упаковку «дой-пак».

Реализация проекта по розливу томатных соусов в упаковку «дой-пак» позволит получить дополнительную дисконтированную прибыль в сумме 72,5 млн. руб. Срок окупаемости проекта – 2 года.

Таким образом, предлагаемый для внедрения проект является эффективным.

Дополнительными мерами по повышению эффективности переработки овощей, плодов и ягод будут являться:

- создание прочных экономических связей с поставщиками сырья;
- снижение энергоемкости производства продукции;
- разработка новых рецептов (необходимо расширить ассортимент консервов, увеличить производство соков из местного сырья, консервов из огурцов, томатов, зеленого горошка, грибов, кукурузы, фасоли, освоить выпуск консервированной спаржевой фасоли и других, малораспространенных для республики овощей);
- усиление и контроль за деятельностью маркетингового отдела. Наиболее подходящей стратегией маркетинга является стратегия интенсивного роста, включающая:
 - привлечение новых потребителей;
 - улучшение характеристик товара и его грамотного позиционирования;
 - укрепление своей сбытовой сети.

Таким образом, проведенные исследования показали, что для повышения эффективности функционирования плодовоовощеконсервной промышленности необходимо проводить модернизацию и технологическое перевооружение предприятий отрасли. Должное внимание также должно уделяться маркетинговой составляющей, которая предполагает ориентацию на конечного потребителя и удовлетворение его потребностей в высококачественной продукции по доступным ценам.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Пилипук, А. Конкурентный потенциал предприятий плодовоовощеконсервной промышленности Беларуси в контексте мировых тенденций / А. Пилипук // Аграрная экономика. – 2012. №12. – С. 27-36.
2. Скрипников, Ю.Г. Прогрессивная технология хранения и переработки плодов и овощей. – М.: Агропромиздат, 2009. – 211 с.

Кондратьева Т.Н., к.э.н., доцент,

Тарасевич В.Л., к.т.н.

Белорусский национальный технический университет,

ГУО БелМАПО, г. Минск, Республика Беларусь

tamara-kon@yandex.ru,

tv156@rambler.ru

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В Республике Беларусь декларируется общенациональный курс на инновационное развитие. Это предполагает, что этому курсу должны следовать все отрасли, сегменты национальной экономики. Страховая отрасль так же обладает определенным инновационным потенциалом, реализовать который можно на основе активизации инновационной деятельности каждой страховой организации, что позволит обеспечить выполнение страхованием своих важнейших функций: защитной и инвестиционной.

Развитию инновационной деятельности страховых организаций должен предшествовать этап научной разработки теоретических основ инновационной деятельности страховщиков (понятие, особенности инноваций и инновационной деятельности в страховании, виды инноваций, направления инновационной деятельности и др.). Вышеизложенное отражает актуальность данной статьи.

Необходимость инновационного развития страховых организаций обусловлена активизацией конкурентной борьбы как на национальном, так и на международном страховом рынке. Внедрение новаций в деятельность страховщиков позволит им выстоять в этой борьбе за счет повышения эффективности их деятельности или формирования новых сегментов рынка. В этом проявляется роль инноваций в развитии страховой организации, укреплении ее финансовой устойчивости. Кроме того, роль инноваций в страховании проявляется на макроуровне: они позволяют максимально реализовать инвестиционные возможности страховых организаций, привлечь временно

свободные страховые резервы для финансирования развития национальной экономики. Необходимо также отметить социальную значимость инновационной деятельности страховых организаций, поскольку внедрение новаций позволяет снизить страховые взносы, и соответственно привлечь большее число страхователей и защитить их имущественные интересы.

Возможность инновационной деятельности страховщиков Республики Беларусь связана с низким уровнем развития страхового рынка в целом, низким уровнем страховой культуры населения, что означает наличие широких возможностей внедрения новых продуктов и технологий. Инновационное развитие национальной экономики следует рассматривать и как фактор развития страхового рынка республики, и как следствие этого развития.

Использование инноваций как инструмента развития страхового рынка возможно по двум направлениям:

1) для повышения эффективности деятельности страховой организации на основе оптимизации, улучшения показателей основной деятельности;

2) для управления рисками страховой организации, во-первых, рисками в страховой деятельности (риски убытков в связи с неправильным расчетом страховых тарифов, в связи с мошенничеством страхователей и др.); во-вторых, рисками инвестиционной деятельности (убытки от ошибочных инвестиций, от неквалифицированного управления инвестиционным портфелем и др.).

Внедрение в страховую и инвестиционную деятельность страховщика инновационных, в том числе информационных технологий позволяет снижать указанные риски и повышать результаты коммерческой деятельности страховщика.

Рассмотрим виды инноваций в страховании, основываясь на классификации, предусмотренной теорией управления инновациями, применяемой в области инновационного менеджмента [1, с.18]. В страховании применение тех или иных видов новаций определяется, во-первых, особенностями страховой деятельности и особенностями страховой организации как субъекта предпринимательской деятельности, во-вторых, состоянием страхового рынка Республики Беларусь [2]. В первом случае, прежде всего речь идет о видах инноваций в рамках предметно-содержательного критерия классификации инноваций, в соответствии с которым в страховании инновации могут быть продуктовыми, технологическими, управленческими. Новации в инвестиционной деятельности могут быть реализованы в форме новых направлений и методов инвестирования страховщиком средств страховых резервов.

Влияние состояния национального страхового рынка на видовое разнообразие инноваций предполагает их классификацию на инновации с высокой степенью инновационности (мирового уровня) и с невысокой степенью инновационности (локальные).

В Республике Беларусь в сфере страхования в первую очередь целесообразно внедрение страховых продуктов и технологий страхования с невысокой степенью инновационности. Инновации мирового уровня практически не возможны, во-первых по причине невысокого уровня производственного и научно-технического развития, то есть в национальной экономике не возникают новые риски, требующие разработки соответствующих мер защиты от возможных материальных потерь субъектов при реализации этих рисков. Во-вторых, низкая степень инновационности определяется неразвитостью финансового рынка в целом и страхового рынка, в частности, низким уровнем страховой культуры и социальной ответственности населения. Как следствие в республике нет основания для внедрения принципиально новых страховых продуктов. Инновации могут быть представлены частично новыми страховыми продуктами (новыми с точки зрения объекта или риска), условно новыми страховыми продуктами (новыми для данной страховой организации) или псевдоинновациями. В последнем случае меняется не сам страховой продукт или страховая услуга, а их внешние атрибуты – название, эмблема, рекламный слоган др. При этом страховые продукты традиционные для стран с развитым страховым рынком могут внедряться в качестве новых на национальном страховом рынке или на уровне конкретной страховой организации. В качестве примера можно привести инвестиционно-страховые продукты, активно реализуемые зарубежными страховыми организациями и не получившие развития на белорусском страховом рынке.

В любом случае инновации в страховых организациях и в страховой, и инвестиционной деятельности в классификации по критерию «сфера разработки и распространения» следует отнести к финансовым инновациям, что предполагает наличие особого подхода к разработке новаций и управлению ими. В частности, это касается подбора специалистов, имеющих соответствующую квалификацию и компетенции для эффективного осуществления этой деятельности, обеспечения конкурентоспособности страховой организации.

Возможные виды инноваций определяют и направления инновационной деятельности страховщика, в том числе выделяют инновационную страховую деятельность (разработка и реализация новых видов страховой продукции, страховых услуг, новые технологии страховой деятельности), инновационную инвестиционную деятельность (по методам, по объектам инвестирования), инновационную управленческую деятельность (по управлению персоналом, финансовыми, в том числе страховыми ресурсами), информационную инновационную деятельность (автоматизация бизнес-процессов, внедрение компьютерных технологий обратной связи между страховщиком и страхователем, страховщиком и другими страховщиками). Использование современных компьютерных технологий позволяет углубить интеграционные процессы на национальном страховом рынке, противостоять в конкурентной борьбе иностранным страховщикам, а также противодействовать страховому мошенничеству, традиционно развитому на страховых рынках всех государств.

Следует отметить, что разработка новых продуктов в страховании связана с определенными сложностями из-за особенностей страховой деятельности. Прежде всего – это то, что страховая компания, первой внедрившая какую-либо новацию в свою деятельность, практически не имеет возможности получить повышенную прибыль, как это

имеет место в других отраслях экономики. Установлено, что в страховании срок копирования инноваций составляет от двух месяцев до двух дней. При этом компания-имитатор выводит на рынок аналог нового страхового продукта практически без осуществления затрат на разработку и внедрение копируемого продукта. В то же время компания-разработчик инновации не в состоянии обеспечить защиту своих интересов в связи с несовершенством механизма правовой защиты нематериальных инноваций: авторские права на тексты документов, представляющих собой страховой продукт, не защищают разработчика от копирования с редакционными отличиями от оригинала. В отличие от этого в промышленности инновации защищаются патентами, что позволяет инициатору инновационного проекта устанавливать монополю на высокие цены на свою продукцию, как следствие, окупать затраты на разработку и коммерциализацию новации и получать сверхприбыль, а инвесторам – вернуть вложенный капитал и получить доход, превышающий среднерыночный. Следующей особенностью внедрения новых продуктов в страховании является значительная роль финансовых посредников (страховых агентов и страховых брокеров) в продвижении страховых продуктов. Их участие имеет некоторые негативные последствия, во-первых, увеличивает расходы страхователя на покупку страхового полиса, во-вторых, посредники часто умышленно тиражируют инновации, предоставляя их другим страховщикам, с которыми так же осуществляют сотрудничество.

Кроме того, страховые организации должны лицензировать свою деятельность по новому виду страхования, что так же требует определенных затрат.

Как отмечалось выше, государство заинтересовано в активизации инновационного развития страховых организаций как потенциального источника инвестиций. Поэтому необходимо разработать меры по стимулированию внедрения новаций в страховую деятельность. Прежде всего, следует ослабить слишком жесткие ограничения направлений и пропорций инвестирования страховщиками средств страховых резервов. За рубежом, например, страховые компании имеют право инвестировать часть средств страховых резервов в рискованные активы. Как результат, в этих странах, например, в США, страховые компании являются важнейшими (после пенсионных фондов и банков) институциональными инвесторами венчурных проектов [3, с 14].

Таким образом, в развитии инновационной деятельности страховых организаций заинтересованы и сами страховые организации, повышающие таким образом эффективность своей деятельности, и их клиенты, имеющие возможность получить страховую услугу по более низким тарифам, и государство, использующее страхование как инструмент реализации экономической и социальной функций. В связи с этим страховым организациям целесообразно разрабатывать и реализовывать программы инновационного развития, а государству - экономическими методами стимулировать активизацию инновационной деятельности страховщиков.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. д.э.н., проф. Л.Н. Оголевой – М.: ИНФРА – М, 2002. – 238 с.
2. Кондратьева, Т.Н., Тарасевич, В.Л. Особенности страховой организации как субъекта управления рисками в условиях возникающего рынка // Вести Института современных знаний, 2012 г. - № 3.- С. 69-73.
3. Кондратьева Т.Н. Финансы венчурной деятельности. Мисанта», 1998. - 104 с.

Кочеткова И.А.,

Витебский государственный технологический университет,

Витебск, Республика Беларусь

irina-kochetkova14@mail.ru

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ КУПП «ВИТЕБЧАНКА»

Анализ эффективности маркетинговой деятельности является актуальным и необходимым для любого предприятия, т.к. позволяет выбрать оптимальный вариант финансово-хозяйственного развития предприятия в целом. На сегодняшний день для оценки эффективности маркетинга применяются количественные, качественные и информационные методы.

Качественная оценка эффективности маркетинга проводилась автором при помощи построения многоугольника конкурентоспособности на основе опроса экспертов. В качестве экспертов выступали товароведы и продавцы ОАО «Витебский универмаг», ОАО «ЦУМ Минск» и ЗАО «Оршанский дом торговли». Основными конкурентами объекта исследования являются: ОАО «Знамя индустриализации», ЗАО «Калинка», ОАО «Славянка», ЗАО «Вяснянка». Конкурентоспособность данных предприятий предлагалось оценить по десятибалльной шкале по следующим факторам: качество продукции; цена; широта ассортимента доступность для приобретения; коммуникационная поддержка. География исследования – г. Минск, г. Витебск, г. Орша. Дата проведения исследования – апрель - май 2012 г. Полученный по итогам исследования многоугольник конкурентоспособности представлен на рисунке 1.

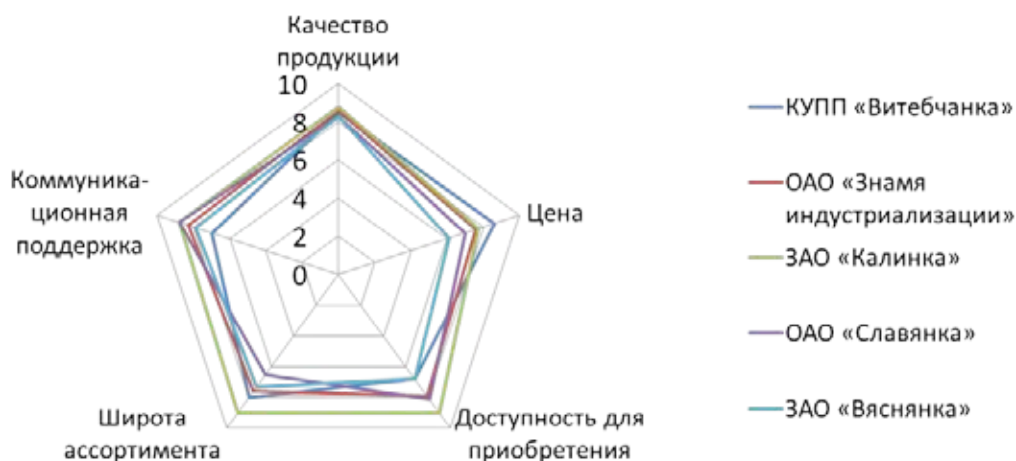


Рисунок 1 – Многоугольник конкурентоспособности*

* Составлено автором.

Анализируя полученные данные, можно отметить, что фактор как качество продукции эксперты оценили высоко по всем предприятиям, т.к. единственный вид брака, с которым они сталкиваются, это брак потребительский, т.е. брак, который возникает по вине покупателей в процессе примерки. По фактору цена КУПП «Витебчанка» получило самые высокие экспертные оценки, что является значительным преимуществом, ввиду низкой платежеспособности населения. Самые высокие оценки по фактору доступность для приобретения получило ОАО «Славянка». Данное предприятие сотрудничает не только с торговыми организациями по всей республики, но и имеет самую развитую сеть фирменной торговли, а также предоставляет потребителю возможность разместить заказ в сети Интернет. По фактору ширина ассортимента наблюдается наибольшая варируемость предприятий по экспертным оценкам. Наивысшие баллы здесь получило ЗАО «Калинка», т.к. имеет в своем ассортименте теплую верхнюю одежду (куртки, пальто, полупальто), одежду делового стиля для мужчин и женщин, одежду выходного дня, широкий выбор детских моделей (в том числе и делового стиля для школьников), а также одежду для будущих мам. ЗАО «Вяснянка» также имеет широкий ассортимент, но только для представительниц женского пола. ОАО «Славянка» работает с более узкими сегментами, это мужская, женская и детская одежда следующего вида: куртки, пальто утепленные, куртки неутепленные, плащи и спортивную одежду, а также детская одежда делового стиля для школьников. Исследуемое в данной работе предприятие КУПП «Витебчанка» занимает среднюю позицию по данному фактору. Анализируя фактор коммуникационная поддержка, необходимо заметить, что все предприятия достаточно часто информируют представителей торговых организаций о своих новых коллекциях, их описаниях и преимуществах. Однако КУПП «Витебчанка» стала заниматься этой деятельностью сравнительно недавно и в относительно небольшом объеме, что объясняет получение наименьшего балла по данному фактору.

Необходимо отметить, что для определения степени согласованности экспертов были рассчитаны коэффициенты конкордации по каждому из предприятий при помощи программы Statistica. Все коэффициенты приближены к единице, что свидетельствует о согласованности мнения экспертов и о возможности использования полученных результатов.

Таким образом, КУПП «Витебчанка» необходимо уделить больше внимания таким факторам как доступность для приобретения и коммуникационная поддержка.

Количественный метод оценки эффективности маркетинга предполагает анализ соотношения затрат на маркетинг и прироста прибыли. Количественная оценка маркетинга была использована нами для анализа коммуникационной политики предприятия и непосредственно выставочно-ярмарочной деятельности. Именно этот элемент коммуникационной политики является наиболее важным для КУПП «Витебчанка», предприятие регулярно участвует в таких выставках как «Росэкспо», «БелТексЭкспо», «Текстильлегпром», «БелТексЛегпром», «РостексЛегпром», «БелЭкспо» и др. Необходимые данные для анализа приведены в таблице 1.

Таблица 1. Выставочная деятельность предприятия за 2009-2011 гг.

Год	Затраты на участие, млн. руб.	Сумма заключенных договоров, млн. руб.	Количество заключенных договоров
2009	6,05	147	14
2010	8	94,5	9
2011	11,1	102,3	13
Итого	25,15	343,8	36

Составлено автором по данным предприятия.

Рассчитаем эффективность от выставочно-ярмарочной деятельности за 2009 — 2011 гг. по формуле 2.1.

$$\text{Эф} = \text{Д} : \text{З},$$

(1)

где D — сумма заключенных договоров, руб.

Z — сумма затрат на выставочно-ярмарочную деятельность, руб.

$$\text{ЭФ}_{2009} = 24,3;$$

$$\text{ЭФ}_{2010} = 11,8;$$

$$\text{ЭФ}_{2011} = 13,6.$$

В результате проведенных расчетов видно, что наибольший коэффициент эффективности от выставочно-ярмарочной деятельности составил 24,3 в 2009 году. Коэффициент эффективности означает, что на один затраченный рубль приходится 24,3 рубля, полученных от выставочных мероприятий. Наименьший коэффициент эффективности от выставочно-ярмарочной деятельности приходится на 2010 год и составляет 11,8. Снижение эффективности от выставочно-ярмарочной деятельности в 2010 году связана с недостаточной подготовкой стендистов, отсутствием акций и слабой рекламной поддержкой во время выставочных мероприятий.

В целом выставочно-ярмарочную деятельность предприятия можно считать удовлетворительной, поскольку она не является убыточной.

При помощи информационных методов был оценен такой компонент маркетинга как название торговой марки предприятия и ее психоэмоциональное восприятие потребителями. КУПП «Витебчанка» работает на рынке под торговой маркой «Модел Ви». Для данного исследования нами использовалась программа «ВААЛ», разработанная по методике А. П. Журавлёва. Если оценка по конкретной шкале положительна (красный цвет), то это означает, что соответствующий признак, представленный названием шкалы, выражен в фоносемантике слова. Если оценка отрицательна (синий цвет), соответствующий признак в фоносемантике слова подавлен. Если же оценка отличается от нейтральной в пределах погрешности измерений, то она представлена темно-серым цветом [1, с.17]. Полученные результаты представлены на рисунке 2.

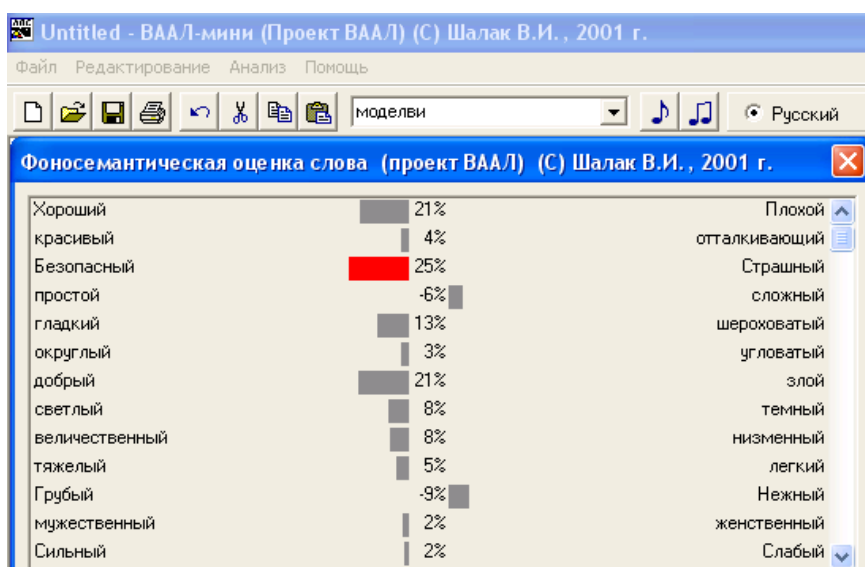


Рисунок 2. Использование программы «ВААЛ»*

* Составлено автором.

Таким образом, слово «Модел Ви» производит впечатление чего-то безопасного. Следовательно, название торговой марки можно оставить прежним и в данном случае информационная оценка эффективности маркетинга дает положительные результаты.

Оценка эффективности маркетинга является неотъемлемой частью деятельности предприятия, позволяет выявить сильные и слабые стороны маркетинга, повысить его эффективность.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Белянин, В.П. Психолингвистическая экспертная система ВААЛ. Руководство пользователя / В.П. Белянин, В.И. Шалак. – Москва: ИНФРА-М, 2002. – 55 с.

Куган С.Ф.,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
sfkugan@mail.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Современное производство невозможно без применения новейших технологий и систем, в том числе информационных. На данном этапе развития экономики появление и применение CALS-технологий предполагает появление так называемых виртуальных производств, в которых процесс создания спецификаций с информацией для программно управляемого технологического оборудования, достаточной для изготовления изделия, может быть распределён во времени и пространстве между многими организационно-автономными проектными студиями.

CALS-технологии (англ. Continuous Acquisition and Lifecycle Support) – это не просто современный подход к проектированию и производству высокотехнологичной и наукоёмкой продукции, а непрерывный процесс информационный поддержки жизненного цикла, обеспечивающий объединение по единообразным способам управления процессами и взаимодействия всех участников этого цикла: заказчиков продукции, поставщиков/производителей продукции, эксплуатационного и ремонтного персонала. Информационная поддержка реализуется в соответствии с требованиями системы международных стандартов, регламентирующих правила указанного взаимодействия преимущественно посредством электронного обмена данными.

В этой связи, при решении задач эффективного функционирования предприятий строительной отрасли особую актуальность приобретает применение логистических информационных технологий по координации межотраслевого взаимодействия. Дальнейшая специализация промышленности и сбыта продукции предполагает проникновение логистических функций из одной сферы экономики в другую в форме интегрированных цепочек поставок.

Предприятия, входящие в цепочку, участвуют на последующих стадиях в создании добавленной стоимости конечного продукта (услуги) как в рамках отрасли, так и между предприятиями смежных отраслей. В этом случае цепочки поставок приобретают дополнительные ключевые компетенции, а весь логистический комплекс управляется как единое целое.

Предприятия строительной промышленности поставляют строительные материалы и конструкции, включая модульные блоки, в строительные-монтажные организации отрасли. Тем самым, поддерживается ресурсная составляющая на протяжении всего жизненного цикла строительного объекта.

Для реализации непрерывного процесса, соединяющего все организации по производству строительных материалов и конструкций со строительными-монтажными управлениями, необходимо организовать единое информационное пространство. Использование интегрированных информационных систем автоматизации процессов управления предприятием, вида ERP и аналогичных им CALS-технологий, позволяет координировать информационное взаимодействие, как подразделений производственных предприятий, так и всех других субъектов хозяйствования, участвующих в процессе производства конечного строительного продукта. Однако, существующие информационные системы слабо встроены в систему управления поставками, носят ярко выраженный «лоскутный характер». Большое количество участников строительного рынка, оказывает негативное влияние на качество и своевременность обслуживания участников цепочки и конечных потребителей, уровень эксплуатационных затрат.

Строительно-монтажные управления в условиях высокой конкуренции, необходимости постоянного снижения производственных затрат, все больший интерес проявляют к методам интегрированной логистики, влияющих на поддержание высокого качества строительных объектов и обеспечению устойчивой рентабельности производства. Ведь срыв планов по сдаче строительных объектов в эксплуатацию стоит очень дорого.

При выстраивании цепочки поставщиков, участвующих в процессе создания строительного объекта, наибольшие проблемы возникают на стадии планирования. Нужен не только хороший статистический учет по качеству и надежности поставляемых железобетонных конструкций и строительных материалов, но и управление их жизненным циклом с использованием современных логистико-ориентированных ИТ.

Проведя анализ взаимодействия организаций строительной отрасли автором сделан вывод о необходимости создания многоуровневой логистической системы поставщиков строительных материалов и конструкций. Все участники процесса создания строительного объекта, технического обслуживания привлекаемой техники, должны иметь одинаковый уровень понимания задач, логистические информационные системы поддержки контроля поступающих на строительные площадки конструкций и модулей.

Для удовлетворения все возрастающих требований в отношении функциональных возможностей, технических характеристик, качества, и стоимости строительных объектов, уменьшение времени на возведение и введение их в эксплуатацию необходимо:

1. ввести интегрированный критерий безопасности цепочек поставок, который кардинально изменит отраслевую ориентацию, с чисто технических оценок состояния конструкций и модулей на экономические, в рамках межотраслевого взаимодействия;
2. обеспечить обучение всех цепочек поставщиков методам интегрированной логистической поддержки;
3. исключить поставщиков, не желающих соблюдать этот подход;
4. контролировать все звенья логистической цепи, внедрять системы качества.

В условиях ограниченности материальных ресурсов исключительное значение приобретает проблема оптимального распределения ресурсов и их воздействие на экономические показатели предприятий, объединенных в интегрированные цепочки поставок.

В целях решения проблемы необходимо разработать комплекс нормативных документов, организационных мер и программно-аппаратных средств информационного обеспечения и контроля за процессами производства, поставки, использования железобетонных конструкций и модульных систем, эксплуатации технических средств, чтобы обеспечить оптимальное взаимодействие предприятий строительной отрасли.

Проблема научной разработки концепции и практической реализации проекта межотраслевой системы управления поставками строительно-монтажных управлений является крайне актуальной, носит общеметодологическую значимость для всех отраслей экономики.

Вот почему повышение эффективности поставок в строительной отрасли является важнейшей технологической и экономической проблемой, которая может быть успешно решена с помощью логистики. Главной идеей является такая организация производства строительного объекта, когда итогом каждого этапа является законченный продукт, пригодный для тестирования или использования. Кроме того, необходима высокая степень унификации и стандартизации, позволяющая оперативно производить изменения в проекте, без переналадки оборудования и внесения существенных изменений в проект. Комплекс мер используемых в CALS-технологиях позволяет многократно повысить прозрачность производственной цепи, оперативно находить и исправлять дефекты, получить новый уровень гибкости и приспособляемости.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Автоматизированные информационные технологии в экономике / [Г.А. Титоренко и др. ; под ред. Г.А. Титоренко]. – М. : ЮНИТИ, 2005. – 399 с.
2. Норенков, И. П. Основы автоматизированного проектирования: учеб. для вузов. 2-е изд., перераб. и доп. / И.П. Норенков – М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2002. – 336 с.
3. Пелих, С.А. Формирование региональных и отраслевых логистических систем / С.А. Пелих, Ф.Ф. Иванов, М.В. Городко – Минск : Право и экономика, 2011. – 589 с.

Леванюк С.В.,

Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь

К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

В настоящее время на официальном уровне признана настоятельная необходимость смены модели экономического развития в сторону усиления факторов инновационного роста, активизации энергосбережения, значительного увеличения инвестиционной активности. Таким образом, вопросы реформирования белорусской экономики, оценки перспектив её развития и определения способов модернизации промышленности сегодня являются особенно актуальными. Успешное развитие экономики неразрывно связано с прогрессом в науке и технике.

В условиях современной экономики все большее количество предприятий понимают и осознают огромную роль инновационного развития в успешной организации своей деятельности, завоевания новых рынков, усилении конкурентоспособности. Предприятия, внедряя новые технологии в производство, обновляя основные фонды, выпуская новые виды продукции, повышая их качество, создают и укрепляют свой имидж. Значение инновационной деятельности для предприятий постоянно возрастает. От уровня инновационной активности, масштаба и характера применения технологических инноваций по всем направлениям деятельности зависит эффективность деятельности предприятия, возможность достижения устойчивого развития в современных условиях.

Как свидетельствует мировой опыт, в условиях современной экономики, основанной на использовании достижений НТП, альтернативы инновационному пути развития нет.

Формирование различных стратегий инновационного роста является важным шагом к формированию эффективной Национальной инновационной системы страны. Это позволит увеличить количество инновационных предприятий в республике и поднять уровень технологичности региона.

Большинство предприятий в инновационной деятельности сталкиваются с экономическими, производственными и прочими трудностями. К наиболее весомым экономическим факторам можно отнести: недостаток собственных денежных средств, высокий экономический риск и стоимость нововведений, низкий уровень спроса со стороны потребителей на инновационную продукцию, недостаточная финансовая поддержка со стороны государства, а также длительные сроки окупаемости капиталовложений в инновации. К факторам производственного характера относятся: собственный низкий инновационный потенциал, неготовность предприятий к освоению научно-технических достижений, недостаточный уровень квалификации кадров, недостаток информации о новых технологиях и рынках сбыта. Среди прочих

факторов следует отметить наибольшее влияние недостаточности и несовершенства нормативных правовых актов, регулирующих инновационную деятельность, а также неразвитость инновационной инфраструктуры, рынка технологий и неопределенность сроков инновационного процесса.

Республика Беларусь имеет мощный научно-технический потенциал, значительные достижения в различных отраслях науки и техники, заделы в фундаментальных исследованиях. Вместе с тем следует отметить, что инновационная деятельность в республике на стадии становления.

Основными причинами такого состояния являются:

- экономическая ситуация в республике;
- отсутствие у большинства руководителей и научных работников знаний в области менеджмента, маркетинга;
- недостаточность собственных средств у организаций;
- ограниченные возможности финансовой поддержки государства;
- недостаточная развитость финансово-кредитной системы.

К негативным тенденциям в научной и научно-технической сфере можно отнести:

- уменьшение объемов научно-исследовательских работ и численности исследователей;
- отток из научной среды специалистов среднего возраста;
- устаревание материально-технической базы.

Проблема новаций и их создателей имеет особое значение для Республики Беларусь, поскольку, не располагая достаточными природными ресурсами, страна выбрала интеллектуально-инновационный путь развития.

Научные и инженерно-технические кадры в последние годы востребованы на минимальном уровне без соответствующего материального подтверждения. Необходимо признать, что трудовой потенциал во многом уже утрачен. Произошла деформация структуры занятости населения в сторону быстрого роста численности лиц, вовлеченных в торгово-посредническую и организационно-управленческую деятельность.

В результате мы имеем технико-технологическое отставание, высокую ресурсоемкость производства и низкую производительность труда, что не позволяет выйти на ведущие позиции в мировой экономике.

Одна из проблем, препятствующих развитию инновационного бизнеса, заключается в медленном развитии системы малых и средних инновационных предприятий. Мешают их развитию правовые и административные барьеры, ограниченный доступ к финансированию, слабая исследовательская база, а также сложности в обеспечении правовой охраны и защиты интеллектуальной собственности, высокий уровень правонарушений в этой области, а также недобросовестная конкуренция в научно-технической сфере.

Главная причина низкой инновационной активности субъектов хозяйствования в стране связана с недостатком финансовых ресурсов и, соответственно, ограниченным доступом к ним. Данное обстоятельство свидетельствует о том, что в монетарной, кредитно-денежной и фискальной системах страны содержатся значительные неиспользованные резервы для стимулирования инновационной активности отечественных предприятий и национальной экономики в целом.

Недостаточная эффективность взаимодействия между бизнесом и исследовательскими институтами является общей проблемой, как для развитых стран, так и для государств переходного периода.

Кроме того, важной проблемой для республики является создание на ее территории действенного механизма венчурного финансирования рискованных инновационных проектов, которое можно охарактеризовать как финансирование профессиональными инвестиционными (венчурными) фондами, созданными за счет капитала инвесторов – юридических и физических лиц, инновационных предприятий, инновационных проектов, с конечной целью получения высокого дохода.

Говоря о причинах этой проблемы, следует в первую очередь отметить невосприимчивость экономики нашей страны к высоким рискам венчурных инвестиций. Сложно найти объект для венчурного инвестирования — предприятий с перспективой быстрого роста капитализации. Нестабильность законодательства не позволяет инвесторам планировать свою деятельность на долгосрочную перспективу в условиях, когда венчурные инвестиции рассчитаны на срок от 3 до 7 лет. Неразвитость фондового рынка, существование теневого сектора экономики затрудняют свободный выход венчурного бизнеса из проинвестированных компаний.

Таким образом, можно выделить основные причины неразвитости венчурного инвестирования в Республике Беларусь:

- не создана соответствующая законодательная база для регулирования деятельности венчурных предприятий, фондов, инфраструктуры;
- не развита инфраструктура, обеспечивающая появление новых и развитие существующих высокотехнологичных предприятий;
- не хватает высококвалифицированных кадров, необходимых для управления венчурными предприятиями, фондами и иными венчурными институтами;
- необходимо реформировать законодательство о защите прав на интеллектуальную собственность;
- большая налоговая нагрузка не стимулирует создание венчурных предприятий;
- недостаточная государственная поддержка венчурного предпринимательства сдерживает его развитие.

Как бы успешно ни функционировало промышленное предприятие, но если его руководство не нацелено на освоение новых технологий, позволяющих производить новые виды продукции более высокого качества и с наименьшими затратами, оно через определенный промежуток времени рискует стать неконкурентоспособным. В таких условиях ни одно промышленное предприятие не сможет сколько-нибудь долго существовать, не внося заметных усовершенствований в свою работу.

Чаще всего среди основных факторов, препятствующих осуществлению инноваций, руководители предприятий называют недостаток собственных денежных средств, высокую стоимость нововведений и высокие экономические риски. Примечательно, что эти факторы называют как руководители предприятий, не занимающихся инновациями, так и руководители инновационно активных предприятий. Следовательно, и те, и другие находятся в равных условиях, однако одни усиленно ищут средства, идут на продуманный риск, развивают и обновляют производство, а другие предпочитают оставить все как есть.

При отсутствии спроса на традиционно выпускаемую продукцию мало кто рискует идти на диверсификацию производства, на переход к выпуску инновационной, конкурентоспособной продукции. Поэтому вопрос инвестиционной активности лежит, на наш взгляд, не столько в экономической плоскости, сколько в области психологии некоторых субъектов хозяйствования, которые не могут понять, что консерватизм в управлении бизнес-процессами означает стагнацию производства и в конечном итоге его гибель. Только постоянный поиск новых решений, максимальная дифференциация собственного производства могут гарантировать его выживаемость в современных условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авсянников Н.М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – М.: Изд-во РУДН, 2009. – 175 с.
2. Планирование национальной экономики, отраслей и регионов, предприятий: справ. пособие / В.И.Борисевич[и др.]; под ред. В.И.Борисевича. – Минск: Современная школа, 2008. – 576с.
3. Тур А.Н. Опираясь на инновации: Экономика Беларуси. – 2010. – № 3(24).

Лепешев Д.И., Ягмырова А.Р.,
Гродненский государственный университет им. Я. Купалы,
г. Гродно, Республика Беларусь,
annagul03@mail.ru

СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Эффективность функционирования национальной экономики определяется эффективностью деятельности ее предприятий. Новые концептуальные подходы к эффективности, рассматриваемые с точки зрения эффективности управления стоимостью компании и переход от понятия «эффективность производства» к понятию «эффективность бизнеса» формируют фундаментальную научную базу системного исследования показателей эффективности «новой экономики». Вместе с тем, многие прикладные вопросы эффективности хозяйственной деятельности предприятий в ее классическом понимании «эффективность использования ресурсов» еще требуют дальнейшего развития. До сих пор само понятие данного явления, методы его измерения и оценки остаются полем, на котором сталкиваются различные, а порой и диаметрально противоположные точки зрения. Нередко отождествляются, а зачастую и подменяются взаимосвязанные, но все же различные по своему содержанию такие понятия, как «результат» и «эффект», «результативность», «эффективность» и «экономичность». Отсутствие четкости в этих вопросах и их системного рассмотрения затрудняет дальнейшее развитие теории и практики экономической эффективности.

В этой связи можно говорить о двух направлениях анализа эффективности использования производственных ресурсов. Первое направление связано с сопоставлением общего результата производства либо общей суммы прибыли, полученной от оказания услуг, как с общими затратами материально-вещественных, энергетических, трудовых и финансовых ресурсов, так и с рациональностью использования конкретных видов ресурсов. Второе направление представляет собой анализ эффективности использования различных видов ресурсов при производстве конкретных видов продукции либо оказания конкретных видов услуг.

Детальная оценка эффективности использования производственных ресурсов предполагает необходимость решения следующих вопросов. Во-первых, определение роли и характера влияния каждого конкретного ресурса, используемого в процессе формирования результата производства. Во-вторых, установление взаимосвязи между эффективностью использования каждого из ресурсов, а также степени влияния их изменения на изменение общей эффективности. В-третьих, классификация ресурсов по их экономической роли в процессе производства, составу, способу включения в себестоимость, по отношению к объему производства и другим признакам. В-четвертых, обоснование системы показателей, отражающих влияние изменения эффективности использования факторных показателей на общую эффективность. В-пятых, построение схем и моделей взаимосвязи между обобщающим показателем эффективности и его факторными показателями, отражающими эффективность использования отдельных видов ресурсов. И, наконец, в-шестых, разработка методики анализа изменения обобщающего показателя эффективности, в зависимости от динамики изменения его факторных показателей.

Дополнительные проблемы возникают при оценке предприятий, относящихся к сфере обращения (услуг). Повышение их эффективности выражается в экономии живого и овеществленного труда. Однако в сфере обращения нужна не всякая экономия, а лишь способствующая более полному и качественному удовлетворению общественных и личных потребностей. Эффективность обращения представляет собой показатель, измеряемый (как и в сфере производства)

соотношением результата обращения и авансированных ресурсов или текущих затрат обращения. Аналогично сфере производства, может быть вычислен прямой показатель эффективности: частное результата обращения и ресурсов (затрат), а так же обратный показатель: частное ресурсов (затрат) и результата обращения.

Но так как сфера обращения не производит материальных благ, то результат обращения не может быть выражен натуральным измерителем. Поэтому, в качестве результата обращения могут быть использованы показатели валовой, чистой продукции, оптового или розничного товарооборота. Однако показатели валовой и чистой продукции также являются малоприменимыми для вычисления эффективности обращения, так как их увеличение не всегда свидетельствует о более высокой эффективности обращения, а может быть результатом нерациональных затрат материальных и трудовых ресурсов. Увеличение товарооборота в фактических ценах также может быть достигнуто за счет увеличения цен. Поэтому в качестве результата обращения рациональнее использовать показатели прибыли или товарооборота сферы обращения в сопоставимых ценах.

К авансированным ресурсам, так же как и в сфере производства, относятся средние показатели числа работников, объема основных фондов и оборотных средств, которые в части их использования соответствуют текущим затратам: оплата труда, годовая сумма амортизации, стоимость потребленных материальных затрат.

Из-за различного содержания результата и затрат, участвующих в расчете показателя эффективности обращения, охарактеризовать его можно только при помощи системы показателей эффективности сферы обращения, состоящей из обобщающих (результативных) показателей, характеризующих использование всех вместе ресурсов (затрат), и частных (факторных) показателей, характеризующих использование каждого конкретного вида ресурсов (затрат). При этом также имеет немаловажное значение рассчитывается ли прямой или обратный показатели эффективности обращения, а также используются ли при расчете показателей эффективности обращения авансированные ресурсы или текущие затраты.

Поэтому в качестве примера в работе проводится системный анализ изменения показателей эффективности деятельности предприятия сферы обращения (услуг) на примере данных РУП «Авиакомпания Гродно», используя методику, приводимую в [1].

Таблица 1.

Годы	10-11	11-12	12-13	13-14
1.	29,12	9,76	-28,87	-27,1
2.	-114,4	-10,98	-20,98	-18,9
3.	31,96	-4,19	-4,23	-4,49
4.	111,5	2493	-3,66	-3,68

На основании данных деятельности этого предприятия, проводился анализ изменения общего показателя эффективности в целом (см. данные строки 1. Таблицы 1.), а также в том числе за счет влияния различных факторов: эффективности системы оплаты труда работников (см. данные строки 2. Таблицы 1.), эффективности использования основных фондов (см. данные строки 3. Таблицы 1.), эффективности использования материальных затрат (см. данные строки 4. Таблицы 1.).

Таблица 2.

Годы	10-11	11-12	12-13	13-14
1.	29,12	9,76	-28,87	-27,1
2.	31,9	20,6	9,8	10,2
3.	-146,3	-31,58	-30,77	-29,13
4.	33,23	3,04	3,29	3,197
5.	-1,26	-7,23	-7,52	-7,68
6.	190,7	77,80	-45,70	-85,2
7.	-79,1	-52,87	42,03	81,48

Методика позволяет также проводить анализ и более детализированно, с использованием большего числа факторных признаков, обуславливающих изменение результативного. Так, общее изменение показателя эффективности (см. данные строки 1. Таблицы 1. либо аналогичные данные строки 1. Таблицы 2.), обуславливается влиянием изменения: среднего уровня оплаты труда (см. данные строки 2. Таблицы 2.), производительности труда (см. данные строки 3. Таблицы 2.), средней нормы амортизации (см. данные строки 4. Таблицы 2.), фондоемкости (см. данные строки 5. Таблицы 2.), средних материальных затрат (см. данные строки 6. Таблицы 2.), коэффициента закрепления оборотных средств (см. данные строки 7. Таблицы 2.).

Для наглядности и сопоставимости данных значения показателей Таблиц 1. и 2. приведены в пересчете на весь объем производства и измерены в тысячах долларов США.

Данный анализ является достаточно системным (охватывает в совокупности различные экономические составляющие хозяйственной деятельности) и позволяет делать различные экономические выводы, а также принимать обоснованные управленческие решения. Так, например, повышение эффективности в 2011 и 2012 годах было главным образом связано со значительным увеличением материальных затрат, а основным негативным фактором, снижавшим общую эффективность, явилось значительное снижение эффективности системы оплаты труда работников, и в частности, из-за снижения производительности труда (что продолжается и по сей день). Такая ситуация повлекла за

собой снижение объемов основных фондов и материальных затрат, что неминуемо вызвало снижение эффективности их использования. Это явилось дополнительным негативным фактором, повлиявшим на современное состояние – показатель общей эффективности в 2013 году значительно снизился и, более того прогнозные значения на 2014 год говорят только об ухудшении ситуации в дальнейшем. При этом компания одновременно пытается увеличивать норму амортизационных отчислений и оборотных средств, наряду с отчислениями в фонд оплаты труда, что является, по крайней мере, нерациональным – следовало бы сконцентрироваться на замене изношенных либо устаревших предметах труда, что повлекло бы увеличение эффективности живого труда.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Лепешев, Д. И. Совершенствование инструментария детерминированного факторного анализа: практические аспекты / Д. И. Лепешев // Потребительская кооперация. – 2013. – № 1 (40). – С. 62 – 68.

Леутина Л.И. к.э.н., доцент,
Академия управления при Президенте Республики Беларусь
г. Минск, Республика Беларусь
LSM54@mail.ru

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время белорусские предприятия на пути создания эффективной системы управления финансовыми ресурсами сталкиваются с определенными трудностями. Низкая конкурентоспособность производимой продукции, отсутствие прибыли, низкая платежеспособность предприятий, неблагоприятное финансовое положение не позволяют по старому управлять финансовыми потоками.

Современные предприятия пришли к необходимости формирования новых подходов, использования новых методов и инструментов организации управления финансовыми ресурсами, а именно применение современных видов финансовой работы на предприятии: финансового менеджмента, бюджетирования и контроллинга.

Высшей ступенью руководства, регулирования финансовой деятельностью предприятия является финансовый менеджмент, нацеленный на достижение оптимальных результатов хозяйствования в конкретной экономической ситуации [1].

Финансовый менеджмент можно определить как специфическую область управленческой деятельности, связанную с организацией денежных потоков предприятия, формированием и использованием капитала, денежных доходов и фондов, необходимых для достижения стратегических и тактических целей развития предприятия.

Основными задачами финансового менеджмента являются избежание банкротства и крупных финансовых потерь, обеспечение ликвидности и платежеспособности предприятия, увеличение прибыли и повышение рентабельности, закрепление на рынке и расширение сегмента рынка.

Финансовый менеджмент следует рассматривать как активный инструмент регулирования финансовой деятельности предприятия, направленный на оптимизацию его финансовых решений и действий. Действенность данного процесса должна быть обеспечена обязательными условиями и соблюдением определенной процедуры, отличающейся логической последовательностью и научной обоснованностью действий.

В общем виде последовательность этапов управления финансовой деятельностью предприятия можно представить в следующем виде:

- обоснование главной цели финансового менеджмента (определение соответствующей цели функционирования предприятия, учитывающей условия хозяйствования и внешнюю среду);
- определение конкретных задач для каждого объекта управления;
- установление критериев, характеризующих достижение цели, поставленных задач (снижение уровня затрат, ускорение оборота капитала, эффективное использование материальных ценностей, увеличение доходов, максимизации прибыли и др.);
- обоснование финансовых планов, показателей (определение нескольких вариантов решений и выбор оптимального исходя наличия ресурсов, финансовых результатов и намеченной цели);
- реализация намеченных решений исходя из лучшего варианта (использование рациональных форм, методов финансирования, расчетов, маневрирования финансовыми ресурсами);
- текущий контроль за реализацией решений, проведением хозяйственных и финансовых операций;
- оценка результативности принятых и реализованных решений, конечных решений [2].

Успешная реализация этапов управления финансовой деятельностью предприятия во многом способствует повышению эффективности финансовой работы на предприятии и эффективности его функционирования в целом.

Бюджетирование представляет собой технологию финансового управления (планирования, учета, контроля) доходами и расходами, получаемыми от бизнеса, которая позволяет анализировать прогнозируемые и фактически получаемые финансовые показатели.

В упрощенном понимании бюджетирование — это непрерывная процедура составления, оценки, корректировки исполнения бюджетов.

Бюджет — это финансовый документ, представляющий в систематизированной форме на заданном интервале времени плановые значения статей бюджета. В упрощенном виде под бюджетом понимают финансовый план.

На предприятии могут составляться следующие бюджеты:

– операционные бюджеты: бюджеты бизнес-направлений; бюджеты подразделений; бюджеты центров финансового учета; бюджеты бизнес-процессов; бюджеты проектов.

– финансовые бюджеты (сводные бюджеты): бюджет доходов и расходов (прибылей и убытков); бюджет движения денежных средств (кассовый бюджет); бюджет по балансовому листу (прогнозный бюджет).

Полная система внутрифирменного бюджетирования должна состоять из трех частей:

1. Технология бюджетирования включает инструментарий финансового планирования (виды и форматы бюджетов, систему целевых показателей и нормативов), порядок консолидации бюджетов различных уровней управления и функционального назначения и т.п.

2. Организация бюджетирования объединяет финансовую структуру компании, бюджетный регламент и бюджетный процесс, распределение функций в аппарате управления, систему внутренних нормативных документов/

3. Автоматизация финансовых расчетов предусматривает постановку сплошного управленческого учета, позволяющего весьма оперативно получать информацию о ходе исполнения ранее утвержденных бюджетов по отдельным видам хозяйственной деятельности предприятия или его структурным подразделениям (по видам изделий, по отдельным контрактам, по филиалам и т.п.), для юридического лица в целом.

Бюджетирование, обеспечивая рост эффективности использования имеющихся в распоряжении предприятия ресурсов и активов и ответственности руководителей различного уровня управления за предоставленные в их распоряжение ресурсы и активы, позволит укрепить финансовую дисциплину и при этом стимулировать более эффективную работу как финансового управления, так и других подразделений предприятия. Благодаря бюджетированию у предприятия появится реальная возможность оценки инвестиционной привлекательности сфер хозяйственной деятельности. Посредством бюджетирования директор финансового управления получит возможность контролировать изменение финансовой ситуации, повысить финансовую устойчивость и улучшить финансовое состояние предприятия. Основными результатами внедрения бюджетирования на предприятии будут следующие:

- создание эффективного механизма финансового управления;
- обеспечение прозрачности финансовых потоков, понимание финансового положения предприятия;
- создание и контроль гибких и динамичных планов управления, оперативных и достоверных отчетов;
- обеспечение эффективного механизма контроля действий подразделений и подчиненных.

Кроме выше описанных современных видов финансовой работы на предприятии еще одним интенсивно развивающимся направлением управления финансово-хозяйственной деятельностью предприятия является контроллинг [3].

Контроллинг — система эффективного управления предприятием, ориентированная на его долгосрочное функционирование и основанная на внедрении в практику методов и средств современного менеджмента. Контроллинг интегрирует в единую систему учет, контроль и анализ на основе целей функционирования. Основой контроллинга является текущее сопоставление плановых и фактических показателей.

Контроллинг, как система, позволяет оптимизировать решение проблемы ограниченности ресурсов — безграничности потребностей. Другими словами эта система взаимосвязи управленческих воздействий, посредством различных инструментов, на объекты управления с целью достижения максимальной эффективности деятельности.

Основными задачами, которые ставятся при внедрении системы контроллинга на предприятии, являются оптимизация управления организационной структурой предприятия, организация эффективной системы учета операций и результатов, внедрение систем планирования, контроля и анализа деятельности, обеспечение мотивации персонала в повышении эффективности работы предприятия, автоматизация систем учета и управления предприятием.

Решение поставленных задач достигается при помощи планирования деятельности предприятия, управленческого учета, организации работы подразделений, разработки системы анализа показателей эффективности работы предприятия по подразделениям и по направлениям, организации работы финансово-экономической и контрольно-аналитической служб, автоматизации процессов управления.

Результатом от внедрения контроллинга на предприятии становится система, которая способствует повышению эффективности деятельности предприятия и позволяет предвидеть результаты деятельности предприятия, планировать деятельность с целью повышения эффективности использования ресурсов предприятия, своевременно получать точную информацию необходимую для принятия управленческих решений, эффективно использовать налоговое планирование и схемы оптимизации (минимизации) налогообложения.

Таким образом, применение современных видов финансовой работы на предприятии позволит повысить ее эффективность и, как следствие, проявится в принятии эффективных управленческих решений, рациональном использовании финансовых ресурсов, обеспечении платежеспособности предприятия и улучшении его финансового состояния.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кобринский, Г., Бондарь, Т. Финансовый менеджмент — искусство управления и руководства // Финансы. Учет. Аудит. 2006. №9. С.11-13.

2. Бондарь, Т. Целеполагание как предпосылка финансового менеджмента // Финансовый директор. 2006. №2. С.37-39.
3. Анташов, В.А., Уварова Г.В. Время собирать деньги, или о методике проведения управленческого финансового анализа на предприятии // Экономика. Финансы. Управление. 2006. №2. С.79-91.

Лещик Н.П.,

Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь, nadia_ko@tut.by

УЧЕТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ФАКТОРА ИТ-КОМПАНИЙ

В последние годы ИТ-бизнес занимает прочные позиции в экономиках развитых стран и имеет тенденцию бурного роста в развивающихся странах.

Так, например, годовой оборот предприятий, работающих в Германии в области информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), составляет 222 миллиарда евро. [1] Объем экспорта программного обеспечения резидентами Парка высоких технологий Республики Беларусь в 2012 составил 331,5 млн. долл., 6 белорусских ИТ-компаний, попали в список 500 лучших производителей программного обеспечения в мире. [2]

Это позволяет в современных условиях выделить ИТ-бизнес как отдельную сферу экономики, особенности и экономические закономерности развития которой необходимо изучать.

ИТ-бизнес имеет ряд особенностей в сравнении с другими сферами. Одной из них является высокий уровень инновационности в сфере ИТ на данном этапе развития общества. А вторая - превалирование такого фактора производства как квалифицированные кадры. Именно специалисты и их знания являются основным фактором, генерирующим экономический эффект.

Косвенным подтверждением высокой значимости человеческого капитала в деятельности ИТ-компаний является значительный уровень затрат на оплату труда в сравнении с прочими статьями затрат, высокий уровень заработной платы в ИТ-сфере в сравнении с иными отраслями, а также высокий спрос в отношении ИТ-специалистов на рынке труда.

Вопрос учета знаний как фактора производства исследуется экономистами давно. Развитие теории человеческого капитала началось в 50-60-х годах XX века в трудах Г.Беккера, Т.Шульца и др. Именно в этот период впервые человеческий капитал был исследован на микроэкономическом уровне в работе представителя «Чикагской школы» человеческого капитала, нобелевского лауреата, Г.Беккера, определившим, что человеческий капитал состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг. Отдельным аспектом этого проблемного поля является бухгалтерский учет знаний и человеческого капитала компании.

Тем не менее, по настоящий момент среди экономистов не выработан какой-либо общий подход к оценке данного объекта.

В Республике Беларусь законодательство, регулирующее бухгалтерский учет не признает человеческий капитал в качестве объекта. В тоже время, переход к новой экономике – экономике знаний - требует развития новых теорий и новых подходов, в том числе и в бухгалтерском учете.

Основной особенностью знаний, умений и навыков как фактора производства является их неотделимость от человека, сложность ограничения доступа других пользователей к данному ресурсу, связанная с социальным аспектом.

Надо отметить, что при этом оценка с позиции сотрудника и с позиции компании будет различна. Но для целей бухгалтерского учета рассматривается оценка с позиции компании.

В отношении оценки среди предлагаемых теорий можно выделить два основных подхода:

оценка человеческого капитала по затратам на его привлечение, развитие и функционирование;

оценка человеческого капитала по полезности для компании.

Оценка по затратам предполагает, что на специальных счетах по разработанному перечню учитываются затраты на человеческие ресурсы, которые в зависимости от содержания рассматриваются либо как долгосрочные вложения, увеличивающие размер функционирующего человеческого капитала, либо списываются как потери. При этом некоторые специалисты предполагают амортизацию данных активов.

Оценка же по полезности базируется на том, что учитывается способность работника приносить большую или меньшую прибавочную стоимость в условиях предприятия. Различия в ценности определяются характером должности и индивидуальными различиями работников, занимающих одинаковую должность.

В рамках указанных двух возможны различные решения частных вопросов.

Изучив описанные в экономической литературе подходы и особенности функционирования ИТ-сферы, автор считает более применимым для оценки человеческого капитала как основного производственного фактора ИТ-компаний подход, основанный на полезности сотрудников для компании. Основанием для этого является ориентация на основные тенденции развития бухгалтерской науки и наличие в Республике Беларусь базиса для определения стоимости человеческого капитала исходя из полезности.

Одним из векторов развития бухгалтерской науки на текущем этапе является использование наиболее прогрессивного мирового опыта, закрепленного в Международных стандартах финансовой отчетности (МСФО). МСФО в свою очередь определили ряд экономических понятий. Исходя из понятия активов - как ресурсов, способных приносить будущие экономические выгоды компании, следует, что при оценке знаний, умений и навыков как фактора производства более целесообразно использовать второй подход «по полезности».

Изучив практику найма сотрудников IT-компаниями г. Минска можно выделить следующие ключевые моменты:

1. существует активный рынок труда для специалистов IT-сферы;
2. имеет место большая текучесть кадров в IT-сфере;
3. существует много технологий и областей знаний, применяемых сотрудниками IT-компаний (например, PHP, Java, SEO);
4. для работы над разными проектами требуются сотрудники с разной квалификацией и владеющие знаниями и навыками по конкретным технологиям и областям знаний (которые могут быть не нужны при появлении нового проекта);
5. уровень заработной платы зависит от состояния рынка труда, компетенции сотрудника, финансовых возможностей компании (бюджета конкретного проекта);
6. компетенция сотрудника определяется не только исходя из документов, подтверждающих образование и стаж работы, но также в большей части случаев проводится собеседование, выполняются тестовые задания, что позволяет дать более надежную оценку применимости сотрудника для поставленных задач.

Исходя из перечисленного можно сделать вывод, что большая часть IT-компаний:

- набирает сотрудников в значительной мере под конкретные проекты;
- производит определение полезности сотрудника для осуществления конкретного проекта.

Таким образом, в части IT-компаний в Республике Беларусь существует базис для определения стоимости знаний, умений и навыков сотрудников как фактора производства по их полезности для компании и определенного проекта.

Для оценки стоимости знаний как фактора производства следует исходить из ожидаемых поступлений от реализации конкретного проекта или продукта и роли работника в этом процессе, рыночных индикаторов, длительности проекта.

Таким образом, для IT-компаний Республики Беларусь учет человеческого капитала как основного производственного фактора представляется осуществимым и может производиться исходя из полезности сотрудников для компании.

1. Гурков, А. Малозаметный гигант: немецкая IT-индустрия /А. Гурков // Deutsche Welle [Электронный ресурс] – 2013. – Режим доступа: <http://www.dw.de/малозаметный-гигант-немецкая-ит-индустрия/a-16383264> /2012 Deutsche Welle. – Дата доступа: 14.02.2013.

2. Цифры ИТ – статистика в Беларуси// it.tut.by/ООО «ТУТ БАЙ МЕДИА» [Электронный ресурс] – 2000-2013. – Режим доступа: <http://it.tut.by/numbers/#soft>. – Дата доступа: 25.03.2013.

Масловская А.Ю.,

Житомирский государственный технологический университет, г. Житомир, Украина

Maslovska_Anna@mail.ru

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОБОРОТНОГО НЕМАТЕРИАЛЬНОГО КАПИТАЛА КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инновационная деятельность предприятия как комплекс мероприятий, направленных на внедрение в практическую деятельность накопленных знаний, технологий и оборудования направлена на улучшение производственного процесса, количества и качества изготавливаемой продукции. Информационные инновации включают рациональную организацию информационных потоков в сфере научно-технической и инновационной деятельности, повышение достоверности и оперативности получения информации.

Одной из важных особенностей «новой экономики» – современной экономики 21-го столетия, является доминирующая роль нематериальных активов в процессах формирования богатства. Прибыльность и эффективное функционирование предприятия определяется за счет организационных способностей управленческого персонала, и, в большей степени, стоимостью нематериальных активов. Но, несмотря на их приоритетное значение, в настоящее время остаются не полностью раскрыты сущность и составляющие нематериальных активов, что становится камнем преткновения при их отражении в бухгалтерском учете и при проведении экономического анализа.

Традиционно в бухгалтерском учете нематериальные активы относят к внеоборотным, поскольку их использование ориентировано на долгосрочную перспективу. В практике бухгалтерского учета идентифицировано ряд проблемных вопросов, касающихся проблем отражения нематериальных активов, срок использования которых является меньше 1 года (операционного цикла), что позволят идентифицировать оборотный нематериальный капитал как отдельный объект бухгалтерского учета.

Таким образом, оборотный нематериальный капитал представляет собой капитал, не имеющий материальной формы, который может быть идентифицирован, используется на предприятии на протяжении года (операционного цикла). Отражение в бухгалтерском учете составляющих оборотного нематериального капитала способствует организации информационных

потоков, повышает достоверность и оперативность информации, генерируемой системой бухгалтерского учета.

В состав оборотного нематериального капитала предложено включать традиционные для нематериальных активов торговые марки, свидетельства об издательстве и фирменные наименования (названия издательств); программное обеспечение (сайты); авторские права, лицензии и франшизы; патенты, рецепты, формулы, проекты, макеты и другие объекты права промышленной собственности, права на обслуживание и эксплуатацию; незавершенные нематериальные активы.

Учитывая особенности развития мировой экономической системы, также предлагаем отражать в составе оборотного нематериального капитала квоты на выбросы веществ в окружающую среду, которые хотя и не являются результатом интеллектуальной деятельности предприятия, но соответствуют всем критериям их отнесения к оборотным нематериальным активам. Квоты на выбросы веществ в окружающую среду определяют ограниченную возможность выброса веществ, действующих на протяжении календарного года. Неиспользованные квоты могут использоваться и в следующих периодах.

Бухгалтерский учет квот на выбросы веществ в окружающую среду как оборотного нематериального актива усложняется возможностью их передачи другим источникам выбросов, в том числе, частным лицам, желающим «погасить» квоты. Предприятие не имеет права дополнительного выброса веществ, поскольку не может превышать уровень, разрешенных квотами. В ходе ревизии определяется баланс выбросов и квот предприятия. В случае определения дополнительных выбросов предприятие оплачивает существенные штрафы и на каждый год лишается квот на соответствующее число тонн выбросов.

С позиции бухгалтерского учета очень важное значение занимает необходимость учета критической роли отдельных видов нематериальных активов в деятельности предприятия. В частности, требует разрешения вопрос необходимости учета того факта, что без отдельных видов нематериальных активов деятельность предприятия может быть приостановлена или, в отдельных случаях, даже прекращена. Определяя главную цель деятельности предприятия в увеличении чистой прибыли с одновременным увеличением возврата на инвестиции и увеличением денежного потока, Элия Голдратт рассматривает «бутылочное горло» как узкое звено (дефицитный ресурс или критический ресурс) и его влияние на деятельность предприятия.

«Бутылочное горло» (англ. bottleneck) – выражение, употребляемое для описания самого узкого места в системе (ситуации), ограничивающее продолжение процессов, перемещение составляющих, что в сравнении с горловиной бутылки определяет такую её часть, которая не позволяет движение содержимого. Из-за бутылочного горла любые действия с содержимым становятся невозможными, в результате чего возникает затор.

Ресурс типа «бутылочного горлышка» (bottleneck resource) – любой ресурс, чья мощность меньше, либо равна спросу, возлагаемому на данный ресурс за определенный период времени. Считаем, что в современных условиях развития экономики, характеризующихся приоритетной ролью нематериальной составляющей, такие активы можно отнести к типу «бутылочного горлышка», поскольку именно им принадлежит основная роль в формировании и функционировании материальной составляющей кругооборота капитала.

Система бухгалтерского учета индустриальной эры учитывает данные о материальных активах и рабочей силе, что на сегодняшний день является недостаточным, поскольку наличие только такой информации для руководителей не соответствует современным задачам управления. Таким образом, в современных условиях происходит трансформация традиционного кругооборота капитала: возможность функционирования классических стадий приобретения, производства, реализации определяет её нематериальная часть. Отсутствие информационного обеспечения управления нематериальными активами является главной причиной ограниченности их использования.

Таким образом, идентификация оборотного нематериального капитала на предприятии и его составляющих трансформирует традиционный подход к кругообороту капитала в современных условиях. Исходя из вышесказанного, нематериальные активы, используемые на протяжении операционного цикла, следует классифицировать на внеоборотные и оборотные.

Отражение в бухгалтерском учете и экономическом анализе оборотных нематериальных активов является комплексом мероприятий, направленных на внедрение в практическую деятельность накопленных знаний об оборотных активах, улучшение производительного процесса предприятия, количества и качества изготавливаемой продукции, что определяет такие действия как построение системы информационного обеспечения инновационной деятельности предприятия.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Как экономическая наука помогает делать нашу жизнь лучше [Текст] / под ред. Д. Зигфрида; пер. с англ. Н. Эдельмана. – М.: Изд. Института Гайдара, 2011. – 432 с.
2. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность / Б. Лев; Пер. с англ. Л.И. Лопатников. – М.: КВИНТО-КОНСАЛТИНГ, 2003. – 240 с.
3. Элия Голдратт «Та самая цель» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://samlib.ru/s/stepenko_a_o/the_goal.shtml

Матюшков Л.П. к.т.н., доцент, Любовицкая А.Н.,
Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина,
г. Брест, Республика Беларусь
Stasi15@tut.by

МИНИМИЗАЦИЯ ИЗДЕРЖЕК НА РЕГИСТРАЦИЮ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЗА РУБЕЖОМ

Управление защитой интеллектуальной собственности на современном этапе для любого предприятия выходит на первый план [1], т.к. оно приводит к сокращению убытков предприятия, повышает его имидж в стране и за рубежом. При решении этой задачи важнейшая роль отводится своевременной регистрации товарных знаков в собственной стране и тех странах, куда экспортируется или в будущем будет экспортироваться продукция [2; 3]. Каждое предприятие должно эффективно решать эту задачу, т.к. при ее решении возникает многовариантность, связанная с колебанием сроков регистрации товарных знаков в разных странах, а также с колебанием стоимости. Проблема усугубляется тем, что в нашей собственной стране регистрация заявки в связи с длительной экспертизой занимает время больше, чем в ряде других стран. Это создает дополнительную почву для появления контрафактной продукции, выпуск которой ненаказуем, а также создания товарных знаков, сходных до степени смешения.

Не секрет, что основное цивилизованное средство достижения коммерческого успеха любой сферы деятельности – это устойчивый и постоянно растущий спрос на его продукцию, который в немалой степени обеспечен наличием хороших товарных знаков. Это позволяет выделить свои товары среди однородных товаров конкурентов, худших по качеству, и, таким образом, повысить имидж предприятия.

В свете расширения предприятиями внешнеэкономической деятельности, а так же в условиях наращивания экспортного потенциала страны, в том числе развитие взаимовыгодной торговли в рамках ЕЭП Беларуси, России и Казахстана, представляется актуальной комплексная проработка вопроса о международной регистрации товарных знаков.

Можно изучить два пути для регистрации товарного знака: только на территории ЕЭП или подача международной заявки в Международное бюро ВОИС.

Регистрация товарного знака на территории ЕЭП.

В пакет подписанных 9 декабря 2010 г. соглашений по ЕЭП входит [Соглашение](#) о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности (далее - Соглашение). Этим Соглашением предусмотрено введение государствами ЕЭП единого механизма регистрации товарных знаков уже с 1 января 2012 года. Однако к согласованной дате механизм действовать не начал.

На текущий момент белорусскому субъекту потребуется подать три национальные заявки в ведомства интеллектуальной собственности соответственно Беларуси, Казахстана и России, уплатить три разные пошлины. Каждая заявка пройдет процедуру рассмотрения, урегулированную национальными законодательствами, в определенной степени гармонизированными, но сохраняющими особенности. Так, в Российской Федерации наши заявители могут вести дела с ведомством интеллектуальной собственности по своему выбору самостоятельно, через белорусского патентного поверенного или через российского патентного поверенного, т.к. между нашей страной и Российской Федерацией заключено межправительственное соглашение в области охраны промышленной собственности. В Казахстане же представлять интересы белорусских заявителей смогут только казахские поверенные. Планируя подачу заявки через зарубежного патентного поверенного, следует быть готовым к тому, что стоимость его услуг может значительно превысить размер пошлин, подлежащих уплате патентному ведомству.

К завершению экспертизы в каждом из трех государств заявки подойдут в разные сроки. Это обусловлено преимущественно разными техническими возможностями национальных ведомств, особенностями организации экспертизы, кадровыми ресурсами. Сроки рассмотрения заявок на товарные знаки в России 0,5 – 1 год, в Казахстане до 1 года, в нашей стране 3,5 – 4 года.

Для наглядности, приведем необходимую информацию по данным проблемам в таблицах 1 и 2.

Таблица 1. Госпошлины по регистрации товарного знака в странах ЕЭП

Госпошлина	Стоимость услуги, \$		
	Республика Беларусь	Республика Казахстан	Российская Федерация
Подача заявки на регистрацию товарного знака, включая проведение формальной экспертизы (не более чем для 3 классов МКТУ)	11,62	224,42	88,02
Проведение полной экспертизы (экспертизы обозначения)	23,26		374,9
Регистрация товарного знака и выдача свидетельства (патента)	11,62	83,35	528,12
ИТОГО	46,5	307,77	991,04
	1 345,31		

Таблица 2. Стоимость услуг патентного поверенного по регистрации товарного знака

	Республика Беларусь	Российская Федерация	Республика Казахстан
Стоимость услуг патентного поверенного для ведения дел по регистрации товарного знака с ведомством интеллектуальной собственности, \$	233	815	231
Итого затрат на патентных поверенных, \$	1279		
	-	1046	
	-	-	231

Таким образом, расходы на регистрацию товарного знака в каждой из стран ЕЭП составят приблизительно от 1 576,31 \$ до 2 624,31 \$ не более чем для 3-х классов товаров по МКТУ. Не менее важным аспектом являются сроки регистрации, которые в России и Казахстане весьма короткие, а в Республике Беларусь очень большие, что является существенным недостатком, т.к. актуальность данной регистрации за 3 – 4 года может значительно снизиться.

Подача международной заявки в Международное бюро ВОИС.

Альтернативой подаче национальных заявок является международная процедура: все три государства ЕЭП являются членами Мадридского союза и присоединились и к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков, и к Протоколу к нему.

Система международных регистраций в рамках Мадридского союза была создана с тем, чтобы упростить и удешевить регистрацию товарных знаков за рубежом. Так, результатом одной заявки, поданной в национальное ведомство, оформленной на одном языке, с уплатой единой пошлины, может стать свидетельство, действие которого распространяется на территории не одного, а нескольких государств. Услуги зарубежных патентных поверенных при успешном прохождении заявки оказываются ненужными.

Полностью уйти от национальной процедуры регистрации знака белорусскому субъекту при этом не удастся: условием получения международной регистрации является наличие у белорусского субъекта заявки, поданной в НЦИС (она будет считаться базовой заявкой для международной регистрации).

Международная заявка подается в НЦИС. К ней прилагаются документы об уплате национальной и международной пошлин.

Национальная пошлина составляет 5 базовых величин и подлежит уплате на банковский счет НЦИС.

Международная пошлина состоит из 3 частей:

- 1) основной пошлины (653 швейцарских франков - за черно-белый и 903 швейцарских франков - за цветной знак);
- 2) дополнительной пошлины (100 швейцарских франков - за каждый класс товаров и услуг сверх трех);
- 3) добавочной пошлины (100 швейцарских франков - за каждую страну).

Отличительной чертой процедуры является то, что субъект не ожидает регистрации знака, а получает ее сразу же по дате подачи международной заявки в получающее (национальное) ведомство или поступления международной заявки в Международное бюро ВОИС. Международное бюро затем самостоятельно рассылает информацию о произведенной регистрации в указанные заявителем страны [3].

Однако заявителю следует помнить, что регистрация знака в международном реестре не означает автоматически его регистрацию в указанных в заявке странах.

Таблица 3 – Расходы на международную регистрацию товарного знака в рамках мадридского союза

Национальная пошлина, уплачиваемая в НЦИС	Международная пошлина (основная часть)		Добавочные пошлины (2 страны: Россия и Казахстан)
	Черно-белый знак	Цветной знак	
58 \$	695 \$	961 \$	213 \$

Из таблицы 3 видно, что расходы на международную регистрацию товарного знака составят от 966 \$ (для черно-белого знака) до 1 232 \$ (для цветного знака) не более чем для 3-х классов товаров по МКТУ, что более чем в два раза меньше, чем регистрация в каждой стране ЕЭП отдельно. Кроме того, значительно сокращаются сроки регистрации товарного знака: с 3,5 – 4 лет в Республике Беларусь, до 1 года, т.к. субъект не ожидает регистрации знака, а получает ее сразу же по дате подачи международной заявки в получающее (национальное) ведомство или поступления международной заявки в Международное бюро Всемирной организации интеллектуальной собственности.

Выводы: Конечно, невозможно дать рецепты на все случаи жизни, но при прочих равных условиях на сегодняшний день Мадридская процедура является оптимальным выбором для обеспечения охраны на территории государств ЕЭП. Экономическая выгода от использования этой системы очевидна, но и кроме нее есть еще ряд преимуществ: сокращение сроков регистрации знака по сравнению с национальной процедурой; очевидная простота по сравнению с необходимостью вести дела в разных странах, что требует досконального изучения законодательства этих стран в области интеллектуальной собственности, а в отдельных случаях еще и дополнительных расходов на оплату услуг патентных поверенных.

Однако решение в пользу того или иного способа должно приниматься с учетом конкретных обстоятельств.

ЛИТЕРАТУРА

1. Мацукевич В.В., Матюшков Л.П. «Основы управления интеллектуальной собственностью. Учебно-методический комплекс: учебное пособие»/ В.В. Мацукевич, Л.П. Матюшков – 2-е изд. испр. Минск: Высшая школа, 2013 — 224 с.;
2. Закон Республики Беларусь от 27.10.2000 «О товарных знаках и знаках обслуживания»: с изменениями и дополнениями: в редакции Закона от 22.12.2011 №328-3// Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. 2012. №2, 2/1880;
3. Мадридское Соглашение о международной регистрации знаков от 14 апреля 1891 г. (пересмотрено в Брюсселе 14.12.1900 г., в Вашингтоне 02.06.1911 г., в Гааге 06.11.1925 г., в Лондоне 02.06.1934 г., в Ницце 15.06.1957 г, в Стокгольме 14.07.1967 г.).

Матюшкова Г.Л., ОИПИ НАН Беларуси г. Минск, Республика Беларусь

Матюшков Л.П., к.т.н., доцент, **Дубина Е.Н.**,

Брестский государственный университет им. А.С.Пушкина, г. Брест, Республика Беларусь

katja21@tut.by

ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИЙ НА ОСНОВЕ ТЕЛЕДОСТУПА

Анализ инновационной деятельности ряда предприятий Республики Беларусь (в особенности малых и средних) вскрыл ряд трудностей в управлении реализацией современных подходов, быстро ведущих к конечной цели по повышению качества продукции и ее продажи на международных рынках [1]. Многие из них упираются в недостаточное наличие подготовленных кадров и отсутствие у имеющихся специалистов навыков принятия творческих решений с элементами обоснованного риска их последствий для предприятия [2,3]. Покрытие спроса на таких специалистов является довольно долговременной задачей, так как требует подготовки студентов по системе, ориентированной на выработку навыков принятия творческих решений в условиях близких к производственным с анализом допущенных ошибок и подбором путей их исправления [2,3]. При этом одновременно должны отрабатываться и навыки по умению работать в команде, когда необходимо пользование знаниями и смежных специалистов. Наш опыт в работе с предприятиями ЖКХ Брестской области с участием д.э.н. профессора Высоцкого О.А. показал, что подбор кадров для решения конкретных инновационных задач за короткий срок практически тяжело осуществим. На таких предприятиях обычно нет исследовательских подразделений, а отдельные сложные инновационные решения и пути их реализации реально можно обеспечить с помощью временно привлекаемых специалистов.

Аналогичная проблема возникает и в вузе при обеспечении инновационного обучения будущих экономистов квалифицированными преподавателями, имеющими опыт успешного руководства внедрением инноваций. Их роль крайне велика, так как в обучение поступает свежая информация, учитывающая действующее законодательство и механизмы преодоления различных трудностей в конкретных ситуациях с учетом финансовых, кадровых и технологических возможностей, а также опыта выстраивания реальных отношений с другими отечественными и зарубежными предприятиями на рынках, в создании сбытовых систем для группы предприятий.

Один из путей решения кадровой проблемы и конкретных инновационных задач может состоять в использовании современных информационных технологий, опирающийся на дистанционные формы работы (теледоступ).

Само использование телеработников в современной экономике является также элементом нового инновационного подхода. Рассмотрим особенности его применения в обучении кадров в вузе и на предприятии, а также при решении производственных задач, как правило, в рамках заранее ограниченного времени, а также на период решения части проблемы привлечением высококвалифицированных работников, которых нет на предприятии. Кроме того подход, подталкивающий к временному использованию кадров извне, дополнительно стимулируется экономическим кризисом. Дистанционные формы труда помогают привлекать не только более дешевую рабочую силу, минуя территориальные и географические границы, но и давать существенную экономию [1] и в какой-то мере влиять на смягчение безработицы и ослабление миграции в регионе.

Отметим основные преимущества и недостатки в использовании дистанционных форм труда.

Телеработа может способствовать сокращению средней численности штата работников фирмы (аутсорсинг), уменьшать затраты на аренду помещений и коммунальные услуги, созданию временных трудовых коллективов как на данном предприятии так и для нескольких территориально удаленных фирм, даже расположенных в разных странах, сокращать сроки и повышать качество и сферу распространения результатов. Такие задачи актуальны, при организации выполнения совместных научно-исследовательских и конструкторских работ в Союзном государстве (Россия и Беларусь), таможенном пространстве (Беларусь, Казахстан, Россия) и СНГ, разработке международных нормативных документов и т.п. Повышение производительности труда в телеработе по сравнению с обычной примерно на 40 % выше (ФРГ).

Для самих работников также появляется ряд преимуществ, связанных со свободным планированием времени своего труда, упрощением отчетности перед предприятием в виде электронных документов, получении заданий также в электронной форме. Однако такие формы отношений требуют становления в стране хорошей отработки вопросов по

защите информации в сетях связи и на компьютерах, а также механизмов шифрования документов и их электронной подписи в соответствии с государственными стандартами. Пока осуществление таких схем работ возможно на основе договорных отношений между участниками процесса. В частности, по такой схеме организованы безналичные расчеты между банками и некоторыми предприятиями в России и Республике Беларусь[1].

К общим проблемам развития различных дистанционных видов работ следует отнести: выработку единой терминологии, общие правила заключения и разрыва трудовых отношений, правила уплаты налогов, исчисление трудового стажа, компенсация расходов за использование личного оборудования трудящегося, защита прав интеллектуальной собственности, установление степени участия в разделе прибыли от созданного общего объекта, оформление собственности на общий объект и т.д.

Отдельно можно выделить вопрос использования платной информации, полученной для выполнения работы из автоматизированных баз данных, так как возникает проблема доказательства её целевого приобретения.

Спорным является вопрос и об увеличении рабочих мест за счет дистанционной работы. Нам кажется более правильно говорить о дополнительных возможностях увеличения занятости населения в отдельных регионах, включая лиц с ограниченными возможностями передвижения и соблюдающих лечебные режимы и т.д. Дело в том, что дистанционная работа как всякое средство повышения производительности труда в основном приводит к появлению новых форм выполнения работы и должна в принципе вести к сокращению рабочих мест другого типа. Поэтому ее полезная функция прежде всего состоит в трансформации всех видов рынков, включая и рынок труда, в сторону установления виртуальных дистанционных экономических отношений между работодателями и телеработниками. Появляется новая возможность в виде переноса операций по обслуживанию заказчиков из постоянного офиса в другие места, использовать услуги иностранных работников без переезда в место расположения фирмы, создавать временные виртуальные трудовые коллективы и т.д.

В принципе теоретически можно создать уникальную в истории экономики организацию, в которой сотрудники могут никогда не встречаться друг с другом. Проблемными пока остаются и вопросы приравнивания телеработников к обычным сотрудникам во всех аспектах: исчисление стажа работы, регулярная выплата зарплаты, страхование и правила начисления пенсий, процедуры зачисления и увольнения и т.п. Оставив пока в стороне эти вопросы, рассмотрим наиболее подходящие пути для реализации телеработы в условиях Республики Беларусь как инновационной компоненты, которая может влиять на повышение производительности труда и ускорение получения его высококачественных результатов.

Республика Беларусь как страна, имеющая успех и в развитии и использовании информационных технологий, в первую очередь может добиться прогресса в области развития дистанционных методов обучения. Не составляет больших проблем организовать в вузах и для специалистов предприятий (топ-менеджеров) проведение дистанционных лекций по вопросам особенностей развития виртуальной экономики. Организация практических занятий несколько сложнее, так как труднее найти специалистов, которые имеют опыт такого рода с учетом применения особенностей нормативных документов Республики Беларусь, стран таможенного союза, СНГ и Европейского союза. Затраты на проведение такого типа занятий относительно невелики и поднимут культуру наших специалистов в области управления ведением бизнеса с участием виртуальных дистанционных исполнителей.

На малых и средних предприятиях при выполнении и подготовке программ инновационного развития можно рекомендовать временное привлечение как высококвалифицированных специалистов, так и организаций для выполнения отдельных этапов инновационных программ с включением в тексты договоров с телеисполнителями гарантий успеха, предлагаемых рекомендаций под их частичную или полную материальную ответственность. Заслуживает внимания и использование ИТ с применением мобильной телефонии (смартфоны и т.п.) Назовем некоторые конкретные творческие вопросы, которые могут стать предметом телеработ в Республике Беларусь для малых и средних предприятий:

- маркетинговые исследования конкретных типов рынков;
- проектирование привязки конкретных программных продуктов к автоматизации системы управления предприятием;
- разработка систем управления качеством;
- разработка систем управления сбытом для группы предприятий с однородной и дополняющей друг друга продукцией;
- консалтинг по подбору новой техники и применяемых новых технологий в условиях предприятия;
- создание или организация программных продуктов на базе зарекомендовавших себя образцов;
- обучение специалистов предприятия для выполнения работ, требующих высокой квалификации, включая и получение сертификатов на допуск к их выполнению;
- создание и ведение различных баз данных с необходимыми программными продуктами, ориентированными на условия применения при возможностях данного предприятия;
- дистанционная форма обучения в БГУИР по информатике, маркетингу;
- дистанционное обучение в бизнес-школах через Интернет и др.

Общий обзор рынка дистанционного обучения, консалтинга и предложений по выполнению работ показывает, что практически нет предложений с разделением ответственности за гарантию успеха. Хотя в Беларуси уже есть опыт использования консалтинговых германских фирм в области сельского хозяйства, когда они берут ответственность за конечный результат при безусловном выполнении предлагаемых планов мероприятий со стороны заказчика.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Матюшков, Л.П., Петрукович, Д.А. Проблемы создания дистанционных рабочих мест в Беларуси / Л.П. Матюшков, Д.А.Петрукович // Вучоныя запіскі Брэсцкага дзяржаўнага ўніверсітэта імя А.С.Пушкіна. – 2012. – Вып.8 ч.1 – с.174-179

2. Матюшков, Л.П. Инновации на малых предприятиях / Л.П.Матюшков // Вучоныя запіскі Брэсцкага дзяржаўнага ўніверсітэта імя А.С.Пушкіна. – 2011. – Вып.7 ч.1 – с.76-82.

3. Радчук, А.П. Инновационные методы при подготовке экономистов / А.П. Радчук «Перспективы инновационного развития Республики Беларусь: сборник научных статей Международной научной конференции, Брест, 23 октября 2009 г./ Брестский государственный технический университет; редкол.: А.М.Омельянюк (отв.ред) [и др.] – Брест, изд-во БрГТУ, 2009. – с. 109-110.

Мишкова М.П., Кичаева Т.В.,
Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь
mishkova69@jandex.ru

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ: ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ

Каждое предприятие должно стремиться обеспечить себе конкурентные преимущества, в частности, за счет наиболее полного удовлетворения потребностей покупателей и заказчиков, а также за счет инновационного управления себестоимостью.

Снижение себестоимости продукции (работ, услуг) способствует увеличению выпуска продукции при имеющихся материальных и трудовых ресурсах, улучшению материального благосостояния работников предприятия, возможному снижению оптовых и розничных цен.

Так, при планировании издержек производства особое внимание следует обратить на выявление резервов снижения себестоимости продукции, а также величины и причин возникновения затрат, не связанных с нормальной организацией производственного процесса [1]:

- сверхнормативный расход сырья и материалов;
- потери рабочего времени и доплаты за работу в тяжелых и вредных условиях труда, в сверхурочное время;
- потери от простоев машин и оборудования;
- аварии;
- брак и т.д.

Важнейшими показателями, характеризующими общий уровень издержек производства на предприятии, является себестоимость товарной и себестоимость реализуемой продукции. При выпуске одного или немногих видов продукции показателем, характеризующим уровень и динамику затрат, служит себестоимость единицы продукции.

Планируемое снижение себестоимости товарной продукции (ΔC) в процентах можно определить по формуле:

$$\Delta C = [(P_t \times C_o - P_t \times C_p) / P_t \times C_o] \times 100, \quad (1)$$

где P_t – плановый объем товарной продукции в натуральных, условно-натуральных единицах;
 C_p и C_o - полная себестоимость единицы продукции соответственно в плановом и отчетном периодах, тыс. руб.
Планируемое снижение затрат на один рубль товарной продукции (ΔZ) в процентах рассчитывается по формуле:

$$\Delta Z = [(Z_o - Z_p) / Z_o] \times 100, \quad (2)$$

где Z_o и Z_p – затраты на 1 рубль товарной продукции соответственно в отчетном и плановом периодах.

Например:

Плановый объем товарной продукции 750 единиц. Полная себестоимость единицы продукции в плановом периоде – 125 000 руб., в отчетном периоде – 135 000 руб. Затраты на 1 рубль товарной продукции в отчетном периоде – 0,873, в плановом периоде – 0,868.

Требуется определить планируемое снижение себестоимости товарной продукции и снижения затрат на 1 рубль товарной продукции.

Исходя из выше сказанного снижение себестоимости товарной продукции в приведенном примере составит 7,41 % $[(750 \times 135000 - 750 \times 125000) / (750 \times 135000)] \times 100$; снижение затрат на один рубль товарной продукции – 0,57 % $[(0,873 - 0,868) / 0,873] \times 100$.

Для более точных расчетов планируемой себестоимости единицы продукции и затрат на 1 рубль продукции наиболее приемлем факторный метод. В этом случае расчеты снижения себестоимости ведутся по типовым группам факторов:

- повышение технического уровня производства;
- улучшение организации производства и труда;
- изменение структуры и объема продукции;
- улучшение использования природных ресурсов и др.

Расчет влияния факторов на себестоимость продукции в планируемом периоде производится в следующем порядке:

необходимо определить затраты на 1 рубль продукции предыдущего года;
затем рассчитывается себестоимость продукции планового года исходя из уровня затрат предыдущего года (в сопоставимых с предыдущим годом ценах): плановый объем товарной продукции умножается на величину затрат на 1 рубль продукции предыдущего года;

определяется влияние каждого фактора на уровень затрат в ценах и условиях предыдущего года;

из себестоимости товарной продукции, исчисленной по уровню затрат предыдущего года, вычитается итоговая сумма экономии за счет влияния факторов, и определяется себестоимость товарной продукции планового года и снижение этих затрат по сравнению с уровнем затрат предыдущего года.

с учетом вышеназванных изменений определяется уровень затрат на 1 рубль.

В зависимости от отраслевых особенностей производства система учета затрат предусматривает такую организационную модель, которая соответствовала бы достоверному и объективному выявлению результатов хозяйственной деятельности.[2]

В современных условиях хозяйствования особую актуальность играют вопросы распределения косвенных расходов между видами выпускаемой продукции. От того, насколько рационально они распределены, зависит точность определения себестоимости по отдельным видам продукции. Последнее, в свою очередь, имеет большое значение для политики предприятия в области ценообразования и его структурной политики в части формирования номенклатуры выпуска и реализации продукции.[3]

Существует три основных метода распределения косвенных затрат между производственными подразделениями:

метод прямого распределения затрат;

пошаговый (последовательный) метод распределения затрат;

метод взаимного распределения затрат (двухсторонний)

Пошаговый метод распределения производственных косвенных расходов является более трудоемким, однако по сравнению с другими методами дает более точную картину себестоимости отдельных видов продукции.

Так разработка оптимальной системы инновационного управления себестоимостью на базе управленческого учета способствует снижению себестоимости продукции и как следствие увеличению выпуска продукции при имеющихся ресурсах.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гемба Кайдзен: Путь к снижению затрат и повышению качества / МасаакиИмаи; Пер. с англ. –М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. –346с. (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»)

2. Постановление Министерства Финансов Республики от30.09.2011 №102 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства финансов Республики Беларусь и их отдельных структурных элементов».

3. Постановление Министерства Финансов Республики от 31. 10. 2011 г. № 111. «Об установлении форм бухгалтерской отчетности, утверждении Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности и признании утратившими силу постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 14 февраля 2008 г. № 19 и отдельного структурного элемента постановления Министерства финансов Республики Беларусь от 11 декабря 2008 г. № 187».

Мороз В.В., Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь, vmoroz@bstu.by

Урецкий Е.А., Белорусская инженерная технологическая академия,
г. Минск, Республика Беларусь

Гуринович А.Д., д.т.н., профессор,

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Республика Беларусь

ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ОЧИСТКИ СТОКОВ ЛАКОКРАСОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В МАШИНОСТРОЕНИИ

Предприятия машиностроения, как правило, помимо гальванических производств имеют и окрасочное производство. Крайне опасными загрязнителями сточных вод промышленных предприятий являются разнообразные органические вещества окрасочных производств. Эти вещества характеризуются сложным и переменным составом, высокой токсичностью, преимущественным содержанием растворенных, а не взвешенных веществ. Поэтому их выделение представляет задачу чрезвычайной сложности. Известные методы очистки такого вида сточных вод (ультрафильтрация, сжигание, ионный обмен и др.), связаны с очень большими энергетическими затратами, высокой стоимостью технологического оборудования, дефицитностью реагентов и потребностью в значительных производственных площадях.

Помимо этого, на стадиях подготовки изделий под покраску (обезжиривание, фосфатирование, травление и т.п.) образуются сточные воды, загрязненные веществами минерального происхождения и соединениями тяжелых металлов (цинк, хром, титан и.п.).

Из-за отсутствия эффективных методов обезвреживания этого вида стоков проектный институт рекомендовал базовому предприятию (БЭМЗ) разбавление свежей водой загрязненного стока до допустимых норм. Подсчеты показали, что на разбавление потребовалось бы дополнительно более 10 млн. м³ воды в год. Осуществление этого решения повлекло бы за собой существенное расширение технического водопровода и отводящих трубопроводов хозяйственной канализации. Подобное «предложение» привело бы по данным предприятия к ежегодным затратам не менее 2 млн. рублей (в масштабе цен 1985 г.). [1.2].

Именно поэтому для БЭМЗ менее затратным оказалось оплата повышенных тарифов за превышение БПК в сбрасываемых стоках на выпусках в городской хозяйственно бытовой коллектор.

Обследование систем водопотребления и водоотведения покрасочного производства, выявило два основных источника сброса сточных вод:

- линия подготовки поверхности перед покраской (где производится обезжиривание и фосфатирование поверхностей изделий перед покраской и соответственно после каждой из операций производится отмывка);

- гидрофильтры покрасочных камер (они предназначены для предотвращения выброса токсичных веществ содержащихся в воздухе проходящего через двойную завесу воды, где происходит освобождение его от лакокрасочных материалов и влаги. Очищенный воздух выводится в атмосферу).

Окраска изделий связанная со сбросом сточных вод, в основном, осуществляется методом пневматического распыления, используя лишь от 45 до 75% краски. Причем при контакте краски с водой происходит частичное растворение химикатов входящих в ее состав.

В воде, сбрасываемой из гидрофильтров, могут содержаться различные химикаты, в т.ч. тяжелые металлы. Это так называемый мокрый способ очистки воздуха.

Загрязненная вода поступает в ванну расположенную в нижней части гидрофильтра. После достижения в воде максимально допустимых концентраций загрязнителей она должна сливаться, донные отложения краски удаляются, а затем заливаться свежая вода. В случае нарушения сроков сменяемости воды в гидрофильтрах они прекращают выполнять свою функцию - предотвращение выброса крайне токсичных химикатов в атмосферу (ксилол, бензол, толуол и др.). Зачастую обезвреживание стоков, содержащих лакокрасочные загрязнения, не производится и они без очистки сбрасываются в городскую канализацию. Нами разработана технология обезвреживания краскосодержащих сточных вод достигаемая реализацией метода в рамках традиционных очистных сооружений стоков гальванического производства (рис.1). Эта «попутная» технология позволяет использовать технологические свойства промывных хромсодержащих стоков и отработанными технологическими растворами (ОТР) гальванического и покрасочного производства. При этом отпадает необходимость в дополнительных энерго- и материалоёмких технологических линиях, требующих значительных производственных площадей для их размещения, приобретения новых дорогостоящих реагентов. Достижимое снижение содержания органических веществ в 10÷15 раз, оценивавшееся по ХПК, позволяет считать глубину обработки достаточной для условий сброса стоков в хозяйственную канализацию.

Это решение реализуется следующим образом. Сточная жидкость, содержащая лакокрасочные загрязнения направляется в приёмный резервуар, где отдувается в течение не менее 20 минут сжатым воздухом с интенсивностью перемешивания 3-5 л/(с·м²). После этого обработанная вода через дозатор равномерно подмешивается в приёмный резервуар хромпромсодержащих и кислых промывных стоков, содержащих восстановитель железа (II). Во избежание окисления восстановителя перемешивание смеси сточных вод в этом резервуаре осуществляется механической мешалкой.

Далее эта смесь стоков подаётся в реактор обработки хромсодержащих стоков. Поддержание в нём pH=2-3 осуществляется кислыми ОТР травления черных металлов, содержащими до 90% железа (II), остальное железо (III). При этом происходит восстановление хрома (VI) до хрома (III), а также деструкция органических загрязнений бихроматами и катализирующим этот процесс традиционным катализатором хромом. Время обработки стоков – до 10 минут.

После этой стадии обработки смесь направляется на совместную нейтрализацию с другими видами сточных вод в реактор – нейтрализатор всех видов стоков.

В этом реакторе с помощью нейтрализующих растворов поддерживается pH=8,0-9,0. При этом происходит сорбция органических загрязнений на образующемся оксигидратном коллекторе. Во избежание разрушения хлопьев взвеси максимальный интервал времени обработки до 10 минут.

№№ п/п	Наименование ингредиента	Единица измерения	Средний, доверительный интервал концентраций после реактора нейтрализатора	Наблюдаемый максимум до и после вертикального отстойника	
				до	после
1	2	3	4	6	7
1	Хром (VI)	мг/л	отсут.	-	отс.
2	Хром общ.	мг/л	10 - 20	не опр.	1,7
3	Цинк	мг/л	15 - 28	32,1	0,2
4	Никель	мг/л	2,2 - 4,9	5,20	0,1
5	Железо	мг/л	70 - 195	250	1,5
6	Медь	мг/л	11 - 22	28,0	0,5
7	Кислота	мг-экв/л	7,9 - 9,1	10,8	отс.
8	Щёлочь	мг-экв/л	3 - 4,2	5,25	отс.

9	pH		не опр.	не опр.	8,6
10	ХПК	мг/л	1500 - 2000	2500	21,6
Суммарное содержание основных ингредиентов (Fe _{общ.} , Cr _{общ.} , Cu, Zn, Ni) образующих оксигидратный коллектор (Σ и.о.к.)					108,2 - 269.9

Дальнейшее снижение концентрации лакокрасочных соединений происходит в осветлителе, за счёт эффекта соосаждения взвесей. Для более эффективного осветления обработанных сточных вод на входе в осветлитель может добавляться флокулянт. Средний, доверительный интервал концентраций загрязнений после реактора-нейтрализатора и наблюдаемый максимум до и после вертикального отстойника приведен в таблице 1.

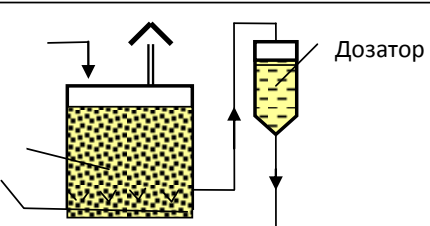
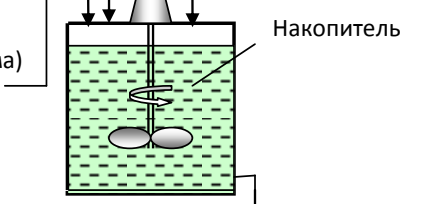
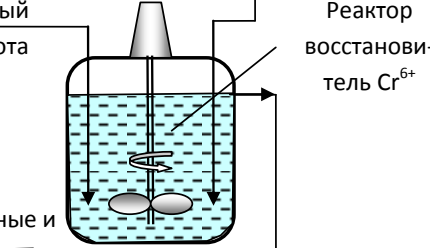
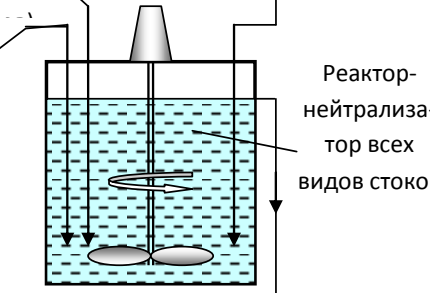
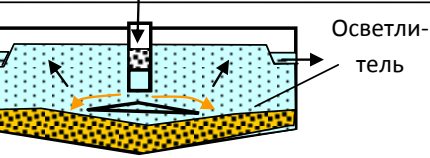
№№	Характеристика и относительный объём стоков. Схема, потоки, реагенты	Стадии процесса	Время обработки,
1	<p>Стоки, содержащие ЛКМ</p> <p>Накопитель</p> <p>Сжатый воздух</p>  <p>Дозатор</p>	Накопление стоков с ЛКМ	Продувка стоков сж. воздухом не менее
2	<p>Хромсодержащие стоки (более 1 объёма)</p> <p>Промывные</p>  <p>Накопитель</p>	Подмешивание стоков с ЛКМ в хромстоки	Усреднение, не менее 10 минут
3	<p>Травильный раствор, кислота</p>  <p>Реактор восстановитель Cr⁶⁺</p>	Восстановление Cr ⁶⁺ в объединённом потоке с ЛКМ	t = 7-10 минут
4	<p>Кислотно-щелочные и др. стоки</p> <p>Щелочные ОТР, известковый раствор</p>  <p>Реактор-нейтрализатор всех видов стоков</p>	Нейтрализация всех видов стоков	t = 7-10 минут
5	 <p>Осветлитель</p>		Интервал времени, в зависимости от типа осветлителя

Рис.1. Упрощённая схема «путного» обезвреживания сточных вод, загрязнённых ЛКМ, в рамках очистных сооружений обработки сточных вод гальванического производства реагентного типа на примере БЭМЗ

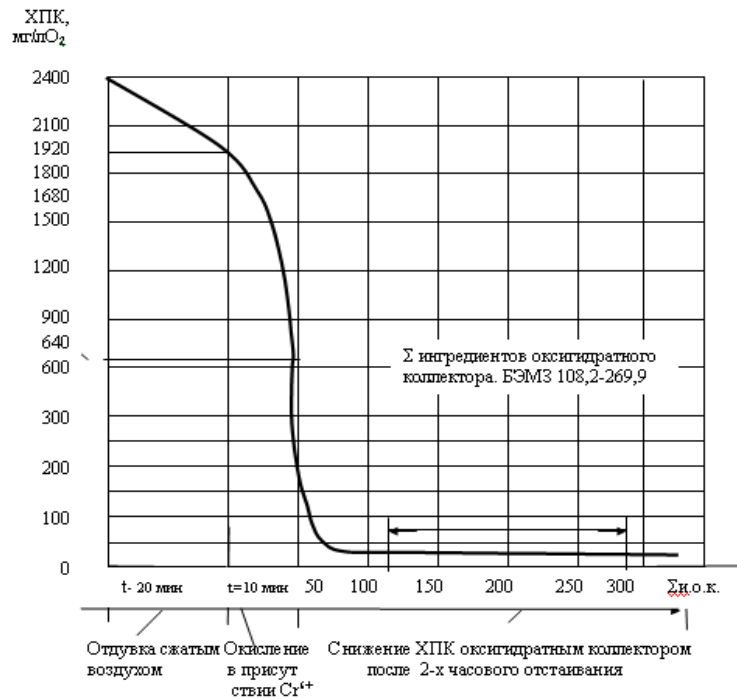


Рис.2. График снижения ХПК отдувкой, окислением, сорбцией, осветлением.

Внедрение «попутной» технологии обработки краскосодержащих сточных вод осуществлено на очистных сооружениях Брестского электромеханического завода на ранее смонтированном оборудовании для обработки стоков гальванического производства

Эта технология, как инвестиционно-привлекательная, на русском и английском языках в 2006г. была размещена в сети республиканского центра трансфера технологий при содействии Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь, Национальной Академии наук Беларуси, Программы Развития ООН (ПРООН) и Организации объединённых наций (UNIDO).

Эксплуатация узла обезвреживания краскосодержащих стоков показала, что глубина очистки по ХПК повышается ощутимо. При максимальном содержании ХПК=2500 мг/л O_2 в сбрасываемых из гидрофильных камер сточных водах, на выходе очистных сооружений. Величина этого лимитированного показателя доведена контролирующими организациями предприятиям приборо- и машиностроения г. Бреста.

После внедрения технологии «попутного» обезвреживания сточных вод в рамках локальных очистных сооружений очистки сточных вод гальванического производства на БЭМЗ со стороны ГП «Брестводоканал» в течение многих лет не было зафиксированного ни одного превышения БПК.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Урецкий, Е.А.. Ресурсосберегающая технологии в водном хозяйстве промышленных предприятий: Монография.- Брест, ид-во БрГТУ, 2008, -320 ст. с илл.
2. Гогина, Е.С., Гуринович А.Д., Урецкий Е.А.. Ресурсосберегающие технологии промышленного водоснабжения и водоотведения: Справочное пособие.-М.: Издательство Ассоциации строительных вузов, 2012.-312 стр.

Носко Н.В., Русавук А.И.,
Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь
xana1998@mail.ru

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ

В настоящее время основными факторами развития фирм, предприятий является инновационная деятельность, связанная с производством инновационной продукции, обновлением основных средств (приобретением машин и оборудования), инвестированием в исследования и разработки, значимое место должно отводиться инновациями в области управления качеством выпускаемой продукции. Ведь именно высокий уровень качества выпускаемой продукции может способствовать поддержанию доброго имиджа предприятия, обеспечить доверием и спросом широкого круга потребителей, следовательно, увеличить прибыль предприятия.

В свою очередь, высокий уровень качества выпускаемой продукции может быть достигнут только в случае правильного и эффективного управления. Однако мир быстро развивается и требует постоянного обновления и совершенствования, и, зачастую, использование устаревших средств и методов не приводит ни к каким положительным результатам.

Основными проблемами, стоящими перед отечественными производителями в направлении совершенствования управления качеством продукции, являются:

- пассивность руководителей предприятий в вопросах создания и совершенствования систем управления качеством продукции, а также в вопросах создания и комплектования подразделений по управлению качеством продукции подготовленными и инициативными работниками;

- недостаточность стимулирования производства высококачественной продукции;
- включение в систему управления качеством продукции механизма маркетинговой деятельности;
- ориентация систем управления качеством, как и всей производственной деятельности, на потребителя;
- усиление механизма воздействия систем управления качеством на все этапы жизненного цикла продукции;
- слабое методическое руководство со стороны отраслевых, головных и базовых организаций по управлению качеством продукции и стандартизации;

- недостаточный уровень материально-технического, технологического и метрологического обеспечения производства [2].

Основными причинами появления всех этих проблем являются отсутствие квалифицированных кадров, ограниченность организационно-технической и материальной базы предприятия, недостаточный опыт массового использования статистических методов, отставание в автоматизации технологических и управленческих процессов.

Опыт показывает, что внедрение международных стандартов ограничивается не только высокими требованиями к организации материально-технического снабжения, финансирования, программного обеспечения, но и препятствиями социально-психологического характера, вызванными стереотипами старого мышления, отсутствием должно понятия о необходимости именно инновационного подхода ко всем направлениям деятельности. Большую трудность представляет организация маркетинговой деятельности и осуществление прогноза необходимого уровня качества изделия [1].

Таким образом, решить задачу достижения и поддержания качества продукции на уровне, обеспечивающем постоянное удовлетворение установленных или предлагаемых требований потребителя на внутреннем рынке, самостоятельно пока достаточно сложно.

Следовательно, есть необходимость прибегнуть к опыту зарубежных стран. Рассмотрим Японию, как страну, которая в настоящее время является одним из лидеров в области качества.

Отличительными элементами японского подхода к управлению качеством являются:

1. Ориентация на постоянное совершенствование процессов и результатов труда во всех подразделениях;
2. Ориентация на контроль качества процессов, а не качества продукции;
3. Ориентация на предотвращение возможности допущения дефектов;
4. Тщательное исследование и анализ возникающих проблем по принципу восходящего потока, т. е. от последующей операции к предыдущей;
5. Полное закрепление ответственности за качество результатов труда за непосредственным исполнителем;
6. Активное использование человеческого фактора, развитие творческого потенциала рабочих и служащих, культивирование морали: «Нормальному человеку стыдно плохо работать» [2].

Характерной особенностью разработки системы управления качеством Японии в последние годы является то, что в ее состав включают систему связи с потребителем и систему связи с поставщиками. При наличии доверительных отношений с поставщиками, основывающихся на совместном поиске путей повышения качества продукции, обеспечивается переход на распространенную в Японии систему доверия, дающую значительную экономию времени и средств, необходимых на проведение входного контроля материалов и деталей, поступающих с фирмы-поставщика.

Заслуживает внимания практика целенаправленного создания собственной субподрядной сети, которая работает с заказчиком на долгосрочной основе. Опыт показал, что в условиях свободной конкуренции подобный принцип оказывается более эффективным, чем практикуемый на отечественных предприятиях ежегодный конкурс субподрядчиков.

Важнейшей предпосылкой успешной работы по качеству, по мнению японских экспертов, является подготовка и обучение персонала, причём начинать процесс обучения они рекомендуют с высшего руководящего звена. Считается, что каждой фирме лучше составить собственную программу обучения, задав при этом необходимые цели (повышение производительности, снижение уровня дефектности). Обучение рабочих осуществляется, как правило, их непосредственными руководителями - мастерами, начальниками участков. Обязательно должна проводиться аттестация работников руководителями соответствующего подразделения с привлечением специалистов.

Периодичность аттестации в зависимости от категории рабочих - один раз в 3 месяца, 6 месяцев, один раз в год. У обучения есть очень важный побочный полезный эффект: изменение в лучшую сторону личного отношения людей к работе по качеству. Считают, что качество на 90% определяется воспитанием, сознательностью и только на 10% знаниями. Учебные программы могут дать лишь эти 10 процентов, но зато они сообщают импульс изменению отношения работников к качеству, которое в дальнейшем надо поддерживать постоянными усилиями.

Большое внимание на японских предприятиях уделяется кружкам качества. Формирование кружков - добровольное. Исследования показали, что имеется прямая зависимость посещаемости кружков и активности на заседаниях от степени добровольности, самостоятельности в выборе тем, автономии в решении внутренних вопросов кружка. Заседание кружков – единственный вид непроизводственной деятельности, разрешенной в рабочее время. Заседания еженедельные. Если

кружки собираются после работы, то компания выплачивает компенсацию, как за сверхурочное время, что также является далеко не маловажным.

На японских предприятиях для персонала разработана программа участия в обеспечении качества, получившая название «пять нулей». Она сформулирована в виде коротких правил - заповедей:

1. Не создавать условия для появления дефектов;
2. Не передавать дефектную продукцию на следующую стадию;
3. Не принимать дефектную продукцию с предыдущей стадии;
4. Не изменять технологические режимы;
5. Не повторять ошибок [2].

Эти правила детализированы для этапов подготовки производства и собственно производства и доведены до каждого работника.

Таким образом, можно выделить главное в отношении к качеству в Японии:

- широкое внедрение научных разработок в области управления и технологии;
- высокая степень компьютеризации всех операций управления, анализа и контроля за производством;
- максимальное использование возможностей человека, для чего принимаются меры по стимулированию творческой активности (кружки качества), воспитанию патриотизма к своей фирме, систематическому и повсеместному обучению персонала [2].

Таким образом, внедрение инновационного подхода к управлению качеством является наиболее эффективным способом повышения конкурентоспособности продукции, производимой отечественными предприятиями.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Мишин В.М. Управление качеством: учебное пособие для вузов // В.М. Мишин. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 303с.
2. Окрепилов В.В. Управление качеством: учебник для ВУЗов // В.В. Окрепилов. – М.: «Издательство «Экономика», 2010. – 308 с.

Павлючук Ю.Н., д.т.н., профессор, **Срывкина Л.Г.**,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
yury@list.ru, lgsryvkina@mail.ru

ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ ЭФФЕКТИВНЫХ СИСТЕМ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ

Оперативное управление в строительстве направлено на ликвидацию возникших в ходе работ отклонений от текущего плана, вызванных внешними и внутренними возмущениями, неизбежно возникающими в процессе строительства. Подсистема оперативного управления является регулятором системы строительного производства относительно заданной программы действий.

Особенности оперативного управления [1, с. 331 – 332]:

- динамичность, ориентация на решение безотлагательных вопросов;
- направленность на обеспечение синхронной работы всех производственных подразделений строительной организации, формирование их ритма и текущей загрузки;
- циклический характер (разработка оперативного плана деятельности организации, определение отклонений фактического хода работ от запланированного и оценка их величины, принятие мер по ликвидации отклонений, разработка нового оперативного плана) и реализация преимущественно в контуре обратной связи системы.

На основании этого можно сделать вывод о том, что совершенствование оперативного управления является одной из первоочередных задач повышения эффективности строительного производства.

Оперативное управление, как и любой другой вид управления, осуществляется путем последовательного чередования по замкнутому контуру основных (общих) функций, которые не зависят от объекта и уровня управления. В качестве таких функций обычно выделяют: планирование, организацию, контроль, регулирование, учет и анализ [1, с. 332; 2, с. 15].

Несмотря на свою значительную роль в процессе осуществления строительного производства, оперативное управление на практике зачастую сводится только к учету и контролю выполнения работ, поставок материалов, изделий и конструкций, загрузки основных машин и механизмов и движения трудовых ресурсов.

Анализ практики работы строительных организаций и теоретических положений [1, 2, 3, 4, 5] позволяет выявить недостатки систем оперативного управления строительным производством и сформулировать требования к разработке эффективных систем (таблица).

Таблица – Недостатки систем оперативного управления строительным производством и принципы разработки эффективных систем

Недостатки оперативного управления строительным производством	Принципы разработки эффективных систем оперативного управления
Реализация замкнутой схемы регулирования по отклонениям от плановых показателей на выходе системы, отсутствие учета внешних возмущающих воздействий.	Переход к комбинированной схеме регулирования, которая сочетает достоинства замкнутой схемы регулирования по отклонениям и разомкнутой схемы регулирования по возмущениям, что обеспечивает комплексный подход к управлению. Регулирование по возмущениям подразумевает прогноз появления возмущений на входе системы и раннее их обнаружение, что способствует повышению оперативности работы системы
Инерционность системы, связанная с неправильным выбором интервала контроля и значительными затратами времени на сбор, обработку и прохождение информации по уровням управления. В результате этого затягивается принятие мер по ликвидации возникших отклонений. В системе с обратными связями временные задержки могут привести к потере устойчивости системы и, в конечном итоге, к ее неуправляемости [3, с. 616]. Управление может быть определено как «регулирующая деятельность, направленная на удержание системы в области устойчивого равновесия», в т.н. «гомеокинетическом плато» [3, с. 623]. Недостаточное или избыточное управление выводят систему из данной области	Строгий научный расчет продолжительности оперативного планового периода. Оптимизация состава циркулирующих в системе оперативного управления показателей, т.е. нахождение разумного компромисса между расширением количества показателей и минимизацией потоков информации в системе. Рациональная организация потоков информации, при которой каждому уровню управления передаются только те показатели, которые он контролирует. В результате этого снижается общий объем информации в системе, а также увеличивается ответственность исполнителей. Требуемый объем управления описан законом необходимого разнообразия У.Р. Эшби, в соответствии с которым возможности управляющего органа по обработке информации должны соответствовать объему предоставляемой ему системой информации [4, с. 293]
Недостаточные своевременность, полнота и достоверность информации, что сказывается на адекватности отражения хода производственного процесса и приводит к неверным управленческим решениям.	Информация, используемая в ходе оперативного управления, должна быть своевременной, достоверной и предоставляться в объеме, необходимом и достаточном для принятия управленческих решений. Информация уменьшает разнообразие, а сокращение разнообразия является одним из основных методов регулирования, потому что поведение системы в таком случае становится более предсказуемым [5, с. 67]. Сроки поступления информации должны быть достаточными для выработки управляющих воздействий. Достоверная информация однозначно характеризует состояние объекта управления. Необходимый и достаточный объем информации вытекает из закона необходимого разнообразия
Отсутствие системы опережающего контроля. Опережающий контроль основывается на оперативном прогнозе хода выполнения работ и выявлении того момента времени, когда незначительные (меньше порогового контролируемого значения и, соответственно, не принимаемые во внимание при текущем контроле) отклонения от плановых показателей накопятся и приведут к возникновению проблемной ситуации	Использование опережающего контроля, в результате действия которого снижается инерционность системы управления и повышается оперативность принятия решений. Опережающий контроль позволяет [1, с. 332]: 1) предупредить возникновение проблемной ситуации или заранее подготовиться к ее оперативному решению; 2) спрогнозировать выполнение показателей оперативного плана на конец текущего периода. Это дает возможность ликвидировать отставание за счет корректировки оперативного плана на оставшийся интервал времени текущего периода или предусмотреть соответствующие мероприятия в оперативном плане следующего периода
Завышение или занижение контролируемого порога отклонений от плановых показателей. Завышение увеличивает инерционность системы управления из-за недостатка информации и приводит к запаздыванию в принятии решений. Занижение приводит к увеличению объема информации, циркулирующей в системе, что также способствует росту инерционности системы	Расчет оптимальной величины порога значимости отклонений от плановых показателей. Нахождение отклонений в интервале пороговых значений свидетельствует о нормальном развитии производственного процесса, и информация об отклонениях на верхний уровень управления не передается. При превышении пороговых значений следует принимать срочные меры по ликвидации отклонений
Узкая область контролируемых показателей (так, зачастую контролируются только стоимостные параметры), что дает недостаточную, одностороннюю характеристику хода производственного процесса	При выборе параметров оперативного управления обязательно следует учитывать взаимодействие элементов системы и связям ее с другими системами
Отсутствие комплексного, сбалансированного распределения всех видов производственных ресурсов; сведение оперативно-производственного планирования к разработке календарных планов и расчету технико-экономических показателей только на основе технологической последовательности выполнения работ	Объединение в один комплекс задач календарного, ресурсного и технико-экономического планирования и решение их с помощью экономико-математических методов и ЭВМ

ЛИТЕРАТУРА:

1. Михненко, О.В. Менеджмент в строительстве. Стратегический и оперативно-производственный менеджмент строительной организации : учеб. пособие / О.В. Михненко, Н.С. Куприянов. – Москва : Книжный мир, 2011. – 464 с.
2. Немчин, А.В. Организация оперативного управления строительным производством / А.М. Немчин, Ю.В. Швецов. – Москва : Стройиздат, 1981. – 80 с.
3. Гиг Дж., ван. Прикладная общая теория систем : пер. с англ. / Дж. ван Гиг. – Москва : Мир, 1981. – 733 с.
4. Эшби, У.Р. Введение в кибернетику : пер. с англ. / под ред. В.А. Успенского. Изд. 4-е. – Москва : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2009. – 432 с.
5. Бир, С. Кибернетика и управление производством / С. Бир. – Москва : Наука, 1965. – 392 с.

Северянин В.С., д.т.н., почетный профессор,
Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь
tg@bstu.by

ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК

Работа над проектными решениями новых энергетических установок, поиск возможных потребителей, пропаганда новинок выявляют невосприимчивость как государственных, так и частных производственных организаций к отечественным разработкам, хотя на словах ими дается высокая оценка нашим изобретениям.

Теоретические изыскания, моделирование, экспериментальная проверка, конструирование, создание опытных установок, их доводка, промышленное опробование, выход на рынок – таков типичный путь технической реализации, а частности, разработок по использованию возобновляющихся энергоресурсов. Оформляется этот путь в виде статей, докладов, выступлений, патентов, выставок, договоров на изготовление и эксплуатацию, а «венцом» развития видится финансовый результат (срок окупаемости, рентабельность, прибыль и т.д.).

На этом пути, естественно, возникает много тормозящих проблем, которые условно можно разделить на две категории: 1) объективные (недостаточная изученность, ошибка и принятие больших допусков, неточности в расчетах, необоснованность технических решений, неправильный выбор материалов, аварии и т.д.) и 2) субъективные (консерватизм, отрицание нового, неверие в исходную идею и последующую технологию, боязнь риска, успокоенность и удовлетворение ранее достигнутым, ожидание указаний начальства, прикрытие приказами, указами, мнениями и т.д.). Иногда эти категории смешиваются (например, громадный ненужный объем технической документации, согласований, утверждений, разрешений и т.п.). Все эти особенности «внедрения» пришлось пережить на личном опыте научной и изобретательской работы (более двухсот патентов и авторских свидетельств), поэтому есть основания для предложения рекомендаций по решению некоторых проблем.

Предлагаемые разработки научно-исследовательской лаборатории ПУЛЬСАР Брестского государственного технического университета можно представить в качестве примера исследований, способствующих перспективам использования. Эти разработки могут носить как глобальный, так и местный характер, в зависимости от масштаба инноваций.

Теплоэлектроцентральный на основе солнечной и геотермальной энергии относится к первому типу разработок. ГеогелиотЭЦ представляет собой большой тепловой двигатель с периодом действия один год.

Предлагается также ветроэнергостанция большой мощности, не имеющая мировых аналогов. Она представляет собой группу парусных устройств («кораблей»), движущихся по круговому рельсу, установленному на мачтах высотой 10-50 м.

Рельс образует круг диаметром 0,5-1 км дающих траекторию движения парусных устройств с электрогенераторами. Достоинство этого принципа – использование ветра почти по всей длине круга (с учетом хода «бейдевинд»), свободные площади под установкой пригодны для сельскохозяйственного использования. Техническая реализация проекта не вызывает сомнения, но нужен реализатор, который не боится риска.

Нами разработаны несколько вариантов ветроустановок для местного потребления (дачи, коттеджи, сельские дома). Один из них – так называемый «ветромахокач» как привод водяных поршневых насосов, другой – ветроагрегат с вертикальной осью вращения, поворачивающимися плоскостями, редуктором в виде кольца, несколькими электрогенераторами малой мощности, снимающими вращение с этого кольца. Однако в настоящее время нет возможности изготавливать, доводить, распространять эти и другие разработанные механизмы.

Для ускорения реализации научно-технических достижений, в частности, полученных в вузах, по нашему мнению, необходимо следующее.

Желательно создать коллективный орган, комитет из ученых (энергетиков, экономистов и т.п.) для концентрации, анализа, отбора, рекомендаций к внедрению новых идей, предложений, технических разработок. Выделить в ведущем журнале республики раздел по широкой информации научно-технической общественности, вести обсуждение, публиковать мнения специалистов.

Составить двусторонний список «спрос-предложение» для выявления потребностей практики и возможностей разработчиков. Считается, что рыночные условия способны быстро дать направление созданию новой техники. Однако

даже в идеальном с точки зрения экономических теорий случае невозможно учесть множество факторов.

Пожалуй, самым важным фактором совершенствования внедрения новой техники для использования возобновляющихся энергоресурсов является организация опытного производства при вузах. Как правило, НИР и ОКР заканчиваются проектной документацией, в лучшем случае – макетным образцом, так как промышленное предприятие трудно убедить в рискованном создании первичного образца. Причин этому много – отсутствие средств для полномасштабного внедрения, конкуренция других, особенно зарубежных фирм, зачастую отсутствие рынка сбыта и т. д. Представление изобретений на выставках, конференциях, в СМИ зачастую вызывает восхищение, но договоры на использование заключаются очень редко. Потребители говорят: «вот если бы установка была готова, мы бы ее купили». Поэтому возникла важнейшая задача – не только создать теорию, расчет и изготовить макет, но и создать действующий образец устройства, механизма, машины, агрегата, причем коммерческий образец, т. е. готовый к продаже. В любом техническом вузе с соответствующим кадровым потенциалом и техническим оборудованием, имеющем научно-исследовательскую часть, вполне возможно создание опытного производства. Вначале оно может действовать на кредитные финансовые средства, а последующая продукция должна быть реализована. В вузе должна быть постоянно действующая выставка для организации продаж опытных образцов, заключения договоров на серийное производство, участия в учебном процессе.

Для ведения НИР и ОКР, их финансирования требуется оформление многих объемных документов: договор, технико-экономическое обоснование, календарные планы, согласования и т. д. На это документирование уходит зачастую больше времени, чем на саму работу. После проведения НИР требуется научно-технический отчет. Требуется упрощение этой части НИР и ОКР путем использования компьютерной техники. Насколько известно, этого пока нигде нет. Нужно разработать соответствующие компьютерные программы, изменить принципы составления документов.

Следует активизировать и поощрять изобретательскую деятельность. Если раньше даже просто получение авторского свидетельства оплачивалось, то сейчас за получение патента заявителю нужно платить. Количество использованных изобретений ничтожно мало. Пропаганда технического творчества практически отсутствует, можно назвать лишь белорусский журнал «Изобретатель», общественные организации себя не проявляют.

Сорвинова В.В.,

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

vsorvirova@yandex.ru

ПОВЫШЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВА – ИСТОЧНИК ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Сегодня экономика Республики Беларусь развивается на принципах глобальной конкурентоспособности и технологической состоятельности национальных производств, поскольку она открыта для инноваций. Государство стремится создавать такую среду, где бы творческие личности, генерирующие знания, были востребованы для реализации государственной инновационной политики, для решения социально-экономических задач, научно-технического прогресса, могли влиять на процессы общественного развития: демографию, уровень занятости населения, повышение качества образования, качества среды обитания, здоровье людей и т. д.

Рост конкурентоспособности и технологической состоятельности производств возможны в обществе, где одним из национальных приоритетов является подготовка творчески активных личностей, то есть человеческий капитал, который рассматривается как важнейшая движущая сила развития новых технологических систем и одновременно является следствием общественного развития.

Развитие технологий и общественное развитие тесно переплетены между собой, и их взаимовлияние может приводить к различным эффектам – как позитивным, так и негативным. Это говорит о том, что новая технология может рассматриваться, с одной стороны, в качестве важнейшей движущей силы общественного развития, а, с другой стороны, социальные улучшения в обществе происходят только в том случае, если в обществе складываются благоприятные предпосылки для развития и внедрения новых технологий.

Взаимодействие общества с технологическими системами становится более сложным, так как по мере роста сложности технологий они в большей степени охватывают социальную сферу и в меньшей степени зависят от последней. Отсутствие понимания этого приводит к недооценке технологических инноваций и их воздействия на общество. Ни одно государство не может быть великой державой, не будучи одним из лидеров технологической гонки, так как развитие технологий и общественное развитие (во всех его проявлениях) взаимосвязаны, и их взаимовлияние в различные периоды человеческой истории приводило к смене целых социально-экономических формаций. Бытует мнение, что начало проложила эра промышленной революции. Однако история подтверждает, что инновационно-технологические прорывы человечества начинались с античности и оказывали влияние на политику, экономику и культуру. Чаще всего они были связаны с решением военных задач, и только с течением времени внедрялись в мирные производства.

Вплоть до середины XX века экономистами мало уделялось внимания технологичному фактору социально-экономического эффекта, и он оставался долгое время «непонятной вещью в себе». Впервые обратил внимание на научный и технологический факторы Й. Шумпетер, обозначив их ключевую роль в экономическом развитии. В 50-х

годах XX века Р. Соллоу показал, что факторами, определяющими рост производства наравне с капиталом и рабочей силой, является технологическая составляющая. На современном этапе взаимодействие общества с технологическими системами становится сложно прослеживаемым. Количество новых технологий и их взаимное влияние, с одной стороны, и большая проницаемость общества для инноваций и фрагментация самих обществ, с другой, делают достаточно сложным ответ на вопрос: как та или иная технология повлияла на общественное развитие в мире и миропорядок? Ясно одно, что тот, кто отстаёт в технике, отстаёт в экономическом, военном и социальном развитии. При этом следует отметить, что недостаточно просто обладать каким-то набором отдельных передовых технологий. В стране важно иметь отлаженные механизмы, влияющие на заинтересованность в передовых разработках и их внедрение в производство, и строить систему так, чтобы развивались и стимулировались горизонтальные связи, а на их основе создавать сетевые открытые системы.

В условиях ускоренного информационного развития и глобализации общества и экономики основным фактором производства становится человеческий капитал, способствующий формированию экономики знаний, что приводит к изменению структуры капитала. Так, в 1950 году в промышленно развитых странах физический капитал составлял 52–53%, а человеческий капитал – 47–48%, а в 1998 году эти показатели составили соответственно 31–32% и 67–69% [1, с. 71]. Доля человеческого капитала в общей его массе с 1950 года по настоящее время увеличилась в два с лишним раза, что привело к смене технологического уровня всех производств, росту производительности труда и росту экономики всех стран.

Страны, у которых приоритетом развития экономики является рост человеческого капитала, имеют больше возможностей повышения благосостояния людей за счёт умножения национального богатства страны на основе накоплений в производстве научно-технического потенциала, то есть за счёт нематериальных ресурсов (ноу-хау, программное обеспечение и др.).

В настоящее время принято ссылаться на ограниченность ресурсов, что, на наш взгляд, сдерживает развитие экономической теории и рост экономики стран мира. Факторы производства не исчерпали потенциал экономического роста, просто с изменением и развитием экономики значимость каждого из факторов производства в иерархии и соотношениях поменялась. По мере развития индустриального общества на первое место вышел человеческий капитал – «неиссякаемый, нерастрчиваемый, нематериальный ресурс». Экономический анализ и исследования учёных показывают, что основой экономического роста являются прежде всего «неиссякаемые ресурсы», основанные на знаниях. При этом следует отметить, что знание проходит определённые этапы, которые имеют различия из-за условий протекания этих процессов. На первом этапе эволюции знание как «неиссякаемое благо» не является экономическим ресурсом, а только демонстрирует свои исключительные способности отнесения к данной группе «неиссякаемых благ». Только после прохождения второго этапа – распространение знаний – обеспечивается ускоренный переход к третьему этапу – использование знаний, заключительный этап, в котором знания превращаются в экономический ресурс. На каждом из выше перечисленных этапов государством должны быть созданы условия, которые способствуют развитию фундаментальной и прикладной науки путём формирования институциональной среды. Необходимо искать дополнительные пути и формы, чтобы не происходила «утечка умов», так как человеческий капитал, как и любой другой капитал, обладает способностью «переливаться» в те страны и производства, где обеспечивается его стимулирование и достигается большая отдача.

В инновационной экономике, основанной на знаниях, предполагается создание условий для превращения научно-технического потенциала в один из основных ресурсов устойчивого экономического роста. В Беларуси этап адаптации науки к новым экономическим отношениям завершается. В современной научно-технической сфере предусматривается взаимная увязка всех звеньев инновационной цепочки: научная идея – научная разработка – освоение в производстве – серийное производство.

С конца 90-х по конец 2000-х годов число организаций, выполняющих научные исследования и разработки увеличилось на 25%. В 2011 году в республике научными исследованиями и разработками занималась 501 организация. В числе научных организаций преобладают организации государственной формы собственности (59%). Расходы республиканского бюджета на науку составили 774 млрд. рублей [2]. По данным БЕЛТА научными исследованиями и разработками в республике занимались 31,2 тыс. человек: численность работников, выполнявших эту работу, возросла по сравнению с 2005 годом на 3,2%. Каждый пятый исследователь имеет ученую степень. В их числе 741 доктор наук и 3150 кандидатов наук, из них женщин соответственно 123 и 1195. Четверть исследователей – это молодые люди в возрасте до 29 лет [2].

Расходы на НИОКР, выполняемые по президентским, государственным народнохозяйственным и социальным, государственным научно-техническим программам, растут. Однако показатель наукоемкости экономики страны остаётся низким. Мировой опыт показывает, что при значении этого показателя ниже 0,4%, наука может выполнять в государстве только социально-культурную функцию. При значении выше 0,9% можно рассчитывать на какое-то влияние науки на экономическое развитие. В Европейском союзе критической считается наукоемкость ВВП в 2%. В Беларуси в последние годы данный показатель составляет 0,7%. Это значительно ниже, чем в сопоставимых по размеру и населению Финляндии и Швеции, где наукоемкость экономики – 3% [3].

Одним из важнейших направлений инновационного развития Беларуси в области промышленности должна стать реструктуризация иерархически организованных предприятий и переход от вертикально ориентированных структур управления и организации производства к горизонтальным сетевым взаимодействиям, используемым в мировой практике.

Модернизацию белорусской промышленности целесообразно начинать с кластера отраслей машиностроения, занимающего лидирующее место в экономике страны. Именно к нему относятся наиболее известные на мировом рынке белорусские торговые марки: тракторы «Беларус», автомобили МАЗ, БелАЗ. Наличие раскрученных торговых марок предоставляет потенциальную уникальную для небольшой страны возможность присутствия на мировых рынках с собственной конечной продукцией.

Повышение эффективности и увеличение экспорта обеспечивают не только вышеизложенные факторы, но и равноправный доступ белорусских товаров на внешние рынки при разумной защищенности внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции. Принятие норм и правил ВТО в условиях глобализации означает оптимальный вариант для развития экономики страны, реальное внедрение рыночных принципов в национальную экономику и её внешнеэкономические связи.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Рогов С. М. Государство и общественное благо: мировые тенденции и российский путь. – М. : Институт США и Канады, 2005. – С. 71.
2. Научные исследования и разработки в Беларуси. – URL: <http://www.belta.by> (дата обращения 25.03.2013).
3. По силам ли Беларуси high-tech? – URL: <http://www.beltrade.by/new/142/> (дата обращения 25.03.2013).

Тарасюк Г.Н., д.э.н, профессор,
Житомирский государственный технологический университет,
г. Житомир, Украина
galinatar@ukr.net

НЕОБХОДИМОСТЬ ИННОВАЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ И СОВРЕМЕННЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ МЕНЕДЖЕРОВ

Инновации связаны с новым качеством решения накопившихся проблем, с развитием предприятия и сохранением его конкурентоспособности. В связи с возрастанием роли управленческой деятельности особое значение для повышения ее эффективности приобретают инновации в сфере управления предприятием.

Объектами инновационной деятельности, а именно объектами совершенствования управления, обычно выступают: структура управления предприятием, система работы с кадрами, методы выполнения управленческих решений, организация и мотивация работников управления, маркетинг, использование современных информационных технологий. Весь комплекс мероприятий содержит в себе большое количество проводимых изменений. Особое место в деятельности по рационализации управления принадлежит планомерной и периодически проводимой работе по комплексному анализу и совершенствованию системы управления. И важно то, что главной ошибкой менеджмента является неспособность менеджеров осознавать необходимость инновационных внедрений в управление, неспособность осознавать и приспосабливаться к быстрому темпу изменений, которые происходят вокруг них. Плохие коммуникационные навыки и неумение адаптироваться, отсутствие планирования, отношение к людям исключительно как к рабочему инструменту, непринятие противоположных точек зрения, а также неспособность собрать команду управленцев, которая отличается взаимным доверием и уважением – те проблемы в организации, которые тормозят инновационные внедрения не только в управлении, но и в целом всю деятельность. В последние годы мы увидели целый ряд получивших широкую известность примеров того, что происходит, когда менеджеры не могут эффективно и этически правильно использовать свое мастерство, чтобы справиться с требованиями неопределенного, быстроизменяющегося мира.

Современный менеджер должен мыслить по-новому, его деятельность должна основываться на интеграции хорошо известных и инновационных методов управления и подходов, где главным оказываются общечеловеческие ценности и качества, повышенная гибкость, эмоциональная вовлеченность работников в процесс труда. Отличительная черта происходящей трансформации состоит в том, что деятельность менеджера строится на информации и идеях. Менеджеры должны наделять сотрудников дополнительной властью в расчете на то, что они будут самостоятельно использовать открывающиеся возможности и решать проблемы по мере их возникновения. Структуры управления становятся более плоскими, а работники низших уровней принимают решения, основываясь на общедоступной информации и руководствуясь миссией и ценностями организации. Должен практиковаться широкий обмен знаниями вместо их накопления у менеджеров, и все сотрудники организации с помощью современных технологий смогут поддерживать связь между собой. В новых условиях успех зависит от прочности и качества взаимоотношений и сотрудничества. При этом понятие сотрудничества не имеет ни функциональных, ни иерархических, ни организационных границ.

Современные руководители должны осознавать важность установления и поддержания связей с покупателями. Благодаря могуществу Интернета предприятия потеряли значительную часть своей способности контролировать информацию, доступную потребителям и широкой общественности, поэтому они вынуждены внедрять все более качественные товары и услуги, чтобы оставаться конкурентоспособными.

Одной из наиболее важных задач современного менеджмента является задача в создании обучающейся организации, в которой ценятся эксперименты и готовность идти на риск, применяются новейшие технологии, допускаются ошибки и неудачи, вознаграждается нетрадиционное мышление, происходит обмен знаниями. Роль менеджера состоит не в принятии решений, а в развитии способностей к обучению, когда каждый волен пробовать что-то новое и перенимать положительный опыт других. Как отмечает известный ученый в области менеджмента Ричард Дафт: «Чтобы преуспеть на

новом рабочем месте, вы должны научиться налаживать социальные связи и выстраивать отношения сотрудничества. Рассчитывайте управлять, мало командуя и контролируя, и овладевать такими умениями, как коммуникация, вдохновение и мотивирование других» [1, с. 85].

Напряженная конкуренция, которую принесла глобализация, побуждает сегодняшние организации идти в ногу с новыми технологиями и внедрять новые методы управления.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Дафт М. Менеджмент. 8-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2011. – 800 с. – С. 85.

Janusz Toruński, prof. dr hab.,
University of Natural Sciences and Humanities in Siedlce, Poland

UWARUNKOWANIA JAKOŚCIOWE W DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW USŁUGOWYCH

Pojęcie jakości stało się jednym z kluczowych terminów w nowoczesnej teorii zarządzania. Z punktu widzenia, świadczącego usługi, jakość wymaga zestawienia i współgrania takich czynników, jak: sprawność, kultura obsługi, dostosowanie do potrzeb i wymagań klienta, niezawodność, estetyka, profesjonalizm, dostępność, które to cechy pozwalają uzyskać wysoki stopień satysfakcji klienta z dostarczonej mu usługi. Jakość jest w konsekwencji źródłem lojalności klienta.. Współcześni nabywcy są coraz bardziej wymagający, pragmatyczni, uważniejsi i niezależni przy podejmowaniu decyzji zakupowych.

Wstęp

W ciągu ostatnich kilku lat, pod wpływem rozwoju ekonomicznego i postępu udział sektora usług w gospodarce gwałtownie się zwiększył, zarówno pod względem wielkości wytwarzanego dochodu, jak i liczby zatrudnionych.

Główne czynniki wpływające na rozwój sektora usług¹:

- demograficzne – wydłużanie długości życia, przemieszczanie się ludności, zmiana stylu życia;
- społeczne – struktura zatrudnienia, praca kobiet, wzrost dochodów rodzinny (zmiana gustów), wzrost aspiracji;
- gospodarcze – globalizacja gospodarki, konieczność działania w skali globalnej, wzrost zapotrzebowania na komunikację, przepływ informacji, podróże, ciągła, pogłębiająca się specjalizacja podmiotów gospodarczych;
- polityczne – rozwój urzędów państwowych o zasięgu międzynarodowym (rozwój infrastruktury z tym związanej: tłumacze, komentatorzy, hotele itp.), zapotrzebowanie na usługi prawne.

Philip Kotler uważa, że «usługa jest dowolnym działaniem, jakie jedna strona może zaoferować innej; jest ono nienamacalne i nie prowadzi do jakiegokolwiek własności. Jego produkcja może być związana lub nie z produktem fizycznym»².

Według definicji Adriana Payne jest to «każda czynność zawierająca w sobie element niematerialności, która polega na oddziaływaniu na klienta, lub przedmioty bądź nieruchomości znajdujące się w jego posiadaniu, która nie powoduje przeniesienia prawa własności. Przeniesienia prawa własności może jednak nastąpić, a świadczenie usługi może być lub też nie być ściśle związane z dobrem materialnym»³.

Usługa to działalność, korzyść lub satysfakcja (zadowolenie), które oferowane jest na sprzedaż albo związane jest ze sprzedażą produktów. Zrywa ona ze starą definicją usługi eksponującą materialny charakter usługi. Jednocześnie, nie jest ona w pełni precyzyjna, gdyż nie uwzględnia pełnej specyfiki usługi, czyli usługi jako taka i osoba ją świadcząca.

Według A. Payne'a usługa to każda czynność zawierająca w sobie element niematerialności, która polega na oddziaływaniu na klienta lub przedmioty bądź nieruchomości znajdujące się w jego posiadaniu, a która nie powoduje przeniesienia prawa własności. Przeniesienie praw własności może jednak nastąpić, a świadczenie usługi może być lub też nie być ściśle związane z dobrem materialnym.

Wśród wielu definicji pojawia się jeden wspólny element - usługa jest procesem.

Jakość w działalności usługowej

Jednym z podstawowych sposobów wyróżniania się firmy na rynku jest dostarczenie usług wyższej jakości, niż konkurencja. Przedsiębiorstwo musi wyjść naprzeciw oczekiwaniom klientów docelowych, a nawet przekroczyć ich oczekiwania. Są one kształtowane m. in. przez dotychczasowe doświadczenie klientów, opinie przekazywane ustnie oraz reklamę firmy. Na ich podstawie, klienci wybierają usługodawców, a po otrzymaniu usługi, konfrontują swoje odczucia pozakupowe z oczekiwaniami. Jeśli jakość otrzymanej usługi nie pokrywa się z jakością oczekiwaną, klienci zniechęcają się do tego usługodawcy. Natomiast, jeśli otrzymana usługa odpowiada, lub przekracza oczekiwania klientów, to są oni skłonni ponownie skorzystać z usług danego przedsiębiorstwa.

Całkowita jakość oferowanej usługi może być rozpatrywana w dwóch wymiarach: jako jakość techniczna - wynikająca z procesów operacyjnych, może ona być poprawiona przez wykorzystanie nowych rozwiązań technicznych, czy też zastosowania

innowacji operacyjnych oraz jako jakość funkcjonalna - wynika z kontaktów pomiędzy świadczącymi usługę a klientami, bowiem dostrzegają oni również sposób, w jaki usługa jest dostarczona, czyli funkcjonalny aspekt występujący podczas bezpośredniego kontaktu między nabywcą, a przedsiębiorstwem usługowym⁴.

Podczas procesu usługowego następuje porównanie oczekiwań i faktycznych doznań klienta, który może ocenić usługę jako: posiadającą jakość całkowicie nieakceptowaną – gdy istotne jego oczekiwania nie zostaną zaspokojone, jakość satysfakcjonującą – gdy sposób postrzegania usługi jest zgodny z oczekiwaniami, oraz jakość idealną – gdy realizacja usługi przekroczy oczekiwania usługobiorcy pod wszystkimi możliwymi względami. Jakość całkowita stanowi podstawę do tworzenia wartości i zadowolenia klientów. W przedsiębiorstwie realizującym koncepcję marketingu partnerskiego, osobami odpowiedzialni za treść i tryb formułowania strategii oraz polityki nastawionej na wytwarzanie usług o wysokiej jakości, są nie tylko pracownicy działu marketingu, lecz każdy pracownik z osobna. Oprócz jakości samej oferty (usługi), działania marketingowe realizowane są poprzez badania, szkolenie sprzedawców, reklamę, serwis dla konsumentów, itp. Aby uzyskać zadowolenie klientów muszą być one wykonywane na najwyższym poziomie.

Wysoką jakość usług, w każdym przedsiębiorstwie usługowym oraz jej realizację zaczyna się od analizy potrzeb klientów, badania ich opinii na temat jakości usług i firmy, następnie następuje przełożenie wyników badań na zadania mające doprowadzić do doskonalenia jakości usług. Zaangażowanie wszystkich zatrudnionych w proces doskonalenia to kolejny etap w procesie świadczenia wysokiej jakości usług – jakość może być osiągnięta tylko w takich przedsiębiorstwach, gdzie wszyscy pracownicy są odpowiedzialni za jakość, są odpowiednio motywowani i przeszkoleni w jej dostarczaniu. Posiadanie wysokiej klasy partnerów jest ważnym elementem procesu – przedsiębiorstwo nastawione na jakość, musi posiadać partnerów oferujących również wysoką jakość na przykład komponentów usługi, bo wysoka jakość może być dostarczona jedynie przez te firmy, których partnerzy w łańcuchu jakości także dostarczają klientom usługi lub produkty wysokiej jakości. Sektor usług wymaga ciągłego doskonalenia jakości, którą stale dostosowuje się do zmiennych warunków zewnętrznych - gusty, technika, itp.⁵

Podsumowanie

Zadowolenie klienta to istotne narzędzie prawdziwej i pełnej diagnozy w przedsiębiorstwie. Mierzeniu zadowolenia klienta służy między innymi testy konsumenckie, które są istotnym czynnikiem komunikacji rynkowej⁶.

Kotler określił wartość dostarczoną klientowi jako różnicę między sumą wartości produktu dla klienta, obejmującą wartość produktu, usług, pracowników, wizerunku firmy, a sumą kosztów poniesionych przez konsumenta, zawierających koszty finansowe, zużyty czas i energię oraz zaangażowanie psychiczne.

Miara zadowolenia klienta może stanowić punkt wyjścia do działań wprowadzających ulepszenia, musi ona jednak spełniać kilka warunków: występowania współzależności między tą miarą a określonymi działaniami przedsiębiorstwa i kategoriami świadczeń; szerokiego rozpowszechnienia wśród osób, które mają wpływ na jej wyniki; akceptacji i przyjęcia jako miarę wiarygodną. Wszyscy pracownicy w kontaktach z klientem winni zbierać, a następnie podawać do wiadomości informacje o nich.

1. Garbarski (red.), *Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy*, PWE, Warszawa 2001, s. 646.
2. P. Kotler, *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie, kontrola*, Wydawnictwo FELBERG SJA, Warszawa 1999, s. 24.
3. A. Payne, *Marketing usług*, PWE, Warszawa 1997, s. 9.
4. A. Styś (red.), *Marketing usług*, PWE, Warszawa 2003, s. 90.
5. P. Kotler, *Marketing...* op. cit., s. 53.
6. T. Wawak (red.), *Spoleczna, ekonomiczna i konsumencka ocena jakości*, EJB, Kraków 1997, s. 266.

BIBLIOGRAFIA:

1. Garbarski L. (red.), *Marketing. Punkt zwrotny nowoczesnej firmy*, PWE, Warszawa 2001.
2. Kotler P., *Marketing. Analiza, planowanie, wdrażanie, kontrola*, Wydawnictwo FELBERG SJA, Warszawa 1999.
3. Payne A., *Marketing usług*, PWE, Warszawa 1997.
4. Styś A. (red.), *Marketing usług*, PWE, Warszawa 2003.
5. Wawak T. (red.), *Spoleczna, ekonomiczna i konsumencka ocena jakości*, EJB, Kraków 1997.

Трафимова А.С.,

Белорусский государственный технологический университет,

г. Минск, Республика Беларусь

astra_1989@mail.ru

ИННОВАЦИИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Фармацевтическая отрасль является достаточно специфической производственной отраслью. Она обладает рядом особенностей, и одной из таких особенностей являются взаимоотношения с инновационной сферой.

С одной стороны, инновации – это внедрённое новшество, обеспечивающее качественный рост эффективности процессов или продукции, востребованное рынком. То есть инновации в фармацевтической отрасли предусматривают изобретение новых более качественных, улучшенных продуктов, внедрение процессов, способствующих улучшению эффективности продуктов или методов лечения, соответствующих современным условиям.

Исходя из этого инновации – это неотъемлемая часть существования фармацевтического рынка. Особенно необходимость инновационных разработок ощущается на рынке Республики Беларусь. Этому способствуют два фактора: социально-демографическая особенность страны (старение населения, низкая рождаемость, высокая смертность) и эффект «эволюции болезней» (с каждым годом ученые узнают о новых болезнях, вирусы мутируют, изменяются).

Однако уже здесь возникает некоторое противоречие с нынешней политикой государства. Госпрограмма по развитию импортозамещающих производств фармацевтических субстанций, готовых лекарств и диагностических средств на 2010-2014 гг. и на период до 2020 г., которая была утверждена в конце 2009г., не предусматривает создание в Беларуси производств оригинальных лекарств. Так как на их разработку требуются инвестиции в размере десятков млн долл. США и 10-15 лет упорного труда, то востребованность данного нового препарата должна превысить величину нынешнего населения страны. А это неосуществимо в настоящее время.

Таким образом, становится ясным, что создание и выпуск оригинальных препаратов в такой небольшой стране заведомо убыточно. Выгоду можно получить лишь при масштабировании и экспорте лекарственных препаратов в различные страны[1]. Такие инвестиции в чрезвычайно сложный и длительный процесс разработки новых препаратов под силу только крупным транснациональным компаниям.

В нынешних условиях белорусским фармацевтическим предприятиям приходится находить способы для укрепления позиций на внутренних региональных потребительских рынках, занять ниши, освободившиеся в результате снижения активности иностранных фирм и повышения цен на импортные товары.

В соответствии с вышеупомянутой программой упор планируется сделать на производство фармацевтических субстанций и готовых лекарственных форм, которые не уступали бы зарубежным аналогам. То есть цель развития – это создание качественных генериков, не хуже импортных. Сейчас импортные лекарства составляют примерно 80% объема внутреннего рынка, кроме того, отечественные препараты на 90% состоят из ввозимых субстанций. В данных обстоятельствах правительством страны была поставлена задача - к 2015 г. довести долю отечественных лекарственных средств на внутреннем рынке до 50% в стоимостном выражении.

По вышеизложенным причинам в Беларуси были созданы некоторые уникальные формулы. В Институте биоорганической химии Национальной академии наук сейчас разрабатывается целый ряд субстанций и новых готовых лекарственных форм для лечения онкологических заболеваний. Это такие препараты, как «Клофарабин», «Неларабин», «Иматиниб», «Пеметрексед», «Карбоплатин», «Петрозол». Создаются и новые лекарственные средства для лечения сердечно-сосудистых заболеваний. Среди них «Ранолозин» и «Алискирен». Работают ученые и над созданием новых препаратов, которые могли бы противостоять заболеваниям пищеварительной системы. Сотрудники Института физико-органической химии Национальной академии наук разработали целую серию оригинальных препаратов на основе аминокислот и их модифицированных производных. Вместе с разработкой лекарственных препаратов в Академии наук вводятся в строй производственные участки, на которых выпускается фармацевтическая продукция. Среди них, к примеру, «Академфарм», который уже приступил к выпуску целого ряда витаминных препаратов[2]. Кроме этих препаратов в Беларуси производится еще более 50 фармацевтических субстанций в небольших количествах. Именно организация собственного производства дорогих субстанций, требуемых в небольшом количестве, наиболее перспективна для Беларуси.

Существует еще ряд проблем, тормозящих инновационное развитие отрасли.

Внутренней причиной сдерживания развития фармацевтической промышленности в Беларуси выступает недостаток производственных мощностей, высокая степень износа оборудования как физического, так и морального. Замена устаревших производственных линий требует больших капиталовложений, которых у предприятий просто нет. Выходом из ситуации может стать привлечение иностранных инвесторов. Однако и здесь не все так гладко как хотелось бы. Инвестиционный климат и инвестиционная политика государства находится на переходной стадии развития. Правительством принимается ряд шагов для улучшения ситуации на инвестиционном рынке. И возможно в ближайшее время проблемы недостатка финансирования будут решены.

Внешней проблемой становится ограничение реализации отечественной фармацевтической продукции на рынки других стран. Этому есть несколько причин:

1. Так как продукция не является уникальной, генерики уже известных, давно выпущенных, лекарств не будут популярными среди населения стран, которые считают данный товар устаревшим. Там, где медицина далеко ушла вперед Республики Беларусь, никто не будет покупать лекарство, которым никто не лечится.

2. В середине 1960-х гг. были разработаны надлежащие практики, т.е. был осуществлен перевод основных этапов жизненного цикла создания лекарственного средства в формат надлежащих практик – GLP (Good Laboratory Practice – Надлежащая лабораторная практика), GCP (Good Clinical Practice – Надлежащая клиническая практика), GMP (Good manufacturing practice – Надлежащая производственная практика) и т. д. Вследствие чего были введены **ограничения ряда стран по расширению границ фармацевтического рынка (регистрация, лицензирование и др.)**[3]. Так как многие отечественные производства не сертифицированы по GMP, выход на рынок стран Европы для предприятий Беларуси закрыт.

Помимо этого, по мнению Василия Жарко, министра здравоохранения Республики Беларусь, развитие экспорта затрудняют условия внешнеторговых контрактов. Крупные фирмы стран СНГ приобретают лекарственные средства белорусского производства только на условиях большой отсрочки платежа. Таким образом, регламентированные в Республике Беларусь сроки завершения внешнеторговых контрактов, не превышающих 90 дней, приводят к сокращению традиционных рынков сбыта. В связи с этим возникает необходимость увеличить указанные сроки[4]. Для чего необходимо постоянно совершенствовать нормативную и законодательную базу страны по данным вопросам.

Также в стране отсутствует четкая координация и регулирование фармацевтического рынка. Это и явилось одной из причин формирования концепции развития фармацевтической промышленности до 2020 г. В Республике Беларусь начали работать частные фирмы – более гибкие, использующие самые современные технологии и технику. Это приводит к рассеиванию средств, несогласованной политике в сфере фармацевтического рынка. И здесь требуется координация разработчиков и производителей, которая должна исходить в первую очередь от основной заказчик фармацевтической продукции – министерства Здравоохранения[2].

Можно сделать следующий вывод: инновации в фармацевтической отрасли – движущая сила развития отрасли, источник конкурентоспособности. В Республике Беларусь существуют некоторые барьеры для развития предприятий, выпускающих фармацевтическую продукцию, однако для их преодоления делается все возможное в существующих условиях.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Белявская, О. Создавать в Беларуси производства оригинальных лекарств экономически нецелесообразно – эксперт // Белта. Новости Беларуси. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Sozdavat-v-Belarusi-proizvodstva-originalnyh-lekarstv-ekonomicheski-netselesoobrazno---ekspert_i_552476.html – Дата доступа: 15.01.2012.
2. Белявская, О. Формула роста // Белта. Новости Беларуси. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/person/interview/Sergej-Usanov_i_511818.html – Дата доступа: 15.01.2012.
3. Сударев, И. В. Отечественные лекарства. Что скрывают за этим термином? / И. В. Сударев, В. Г. Гандель // Фармацевтические технологии и упаковка. – 2009. - №11 (185). – С. 84-87.
4. Белявская, О. Беларусь планирует привлечь к строительству новых фармпроизводств зарубежные компании // Белта. Новости Беларуси. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/Belarus-planiruet-privlech-k-stroitelstvu-novyh-farmproizvodstv-zarubezhnye-kompanii_i_589213.html – Дата доступа: 15.01.2012.

Федосюк Н.А.,

Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь

СИТУАЦИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Переход от плановой социалистической экономики к рыночной, вызванный сменой общественной формации, повлек за собой существенные изменения во всех сферах жизни общества. Строительный комплекс, ориентированный на экстенсивное развитие народного хозяйства, формировался при условиях постоянного роста объемов с приоритетом промышленного строительства.

Перестройка экономики не только вызвала спад объемов в строительстве, но и изменила структуру и направления инвестиционных потоков. Рыночные отношения востребовали продукцию с более высокими потребительскими качествами. Резко сократились объемы промышленного производства, но возросла потребность в инвестировании жилищного строительства и социальной сферы. В отличие от большинства государств СНГ, в Беларуси не допущен развал строительной отрасли.

Строительную отрасль нередко называют локомотивом белорусской экономики. В советское время в год вводилось до 5,2 миллиона квадратных метров жилья. Затем произошел спад. Но уже в 2009 году вышли почти на 6 миллионов. При этом наши строители работают не только в Беларуси, но и за ее пределами. В настоящее время основные объемы экспорта приходится на Российскую Федерацию. Также, белорусской стороной проработаны вопросы строительства силами отечественных специалистов на территории России одного миллиона квадратных метров жилья. Значительные проекты реализуются в

Туркменистане и Венесуэле. Работа ведется по всем направлениям. И это залог развития отрасли. В результате экспорт строительных услуг за I полугодие 2012 г. на 44,2% превысил уровень I полугодия 2011 г. и составил 135 млн. долларов США.

Нельзя не сказать о льготно-кредитуемом жилищном строительстве, которое дотируется бюджетными средствами. В 2010 году объем вводимого жилья с господдержкой составлял около 80 %, в 2011 году — 75 %, в 2012 году не превысил 50 % и потом — постепенно снизится. 10 октября 2011 года ОАО «АСБ Беларусбанк» приостановило льготное кредитование строительства (реконструкции) жилых помещений, вводимых в эксплуатацию в 2012-м и последующих годах. Высокие процентные ставки по банковским кредитам определяют положение в настоящее время в строительной отрасли.

Существует большая разница в цене между коммерческим жильем и жильем, которое строится с поддержкой государства. Это объясняется, в частности, тем, что дома для очередников и дольщиков относятся к различным конструктивным системам. Для очередников в основном предназначено жилье в домах индустриального домостроения, то есть крупнопанельного (КПД), которые возводятся по типовым проектам, с использованием крупных сегментов. Трудоемкость возведения таких зданий относительно невелика, а сроки сдачи в эксплуатацию не превышают 10—12 месяцев. Для большинства же дольщиков строительство квартир осуществляется в домах, возводимых по индивидуальным проектам, из доставляемых на объект штучных материалов. Это строения кирпичные, каркасно-блочные, каркасно-монолитные, монолитные и другие. Поэтому на их возведение требуется значительно больше времени: порядка двух лет и более. В результате стоимость такого жилья, естественно, выше по сравнению с домами КПД.

Министерством архитектуры и строительства Республики Беларусь целенаправленно осуществляется работа по сдерживанию роста себестоимости строительства. Но не все зависит только от министерства. Например, стоимость энергоресурсов, железнодорожных перевозок также напрямую влияет на нашу себестоимость.

В Республике Беларусь особое внимание уделяется сельскому строительству. Практика возведения жилья на селе в 2004—2005 годах с ограничением стоимости до 18 тысяч долларов показала нецелесообразность такого подхода. Усадебные дома строятся на перспективу, в связи с этим они должны быть привлекательными с точки зрения архитектурных решений, комфортными для проживания по планировочным решениям и по площади учитывать возможное увеличение состава семьи. Министерством за последние пять лет разработаны и утверждены в качестве типовых более 70 проектов усадебных жилых домов различных конструктивных схем. Это проекты жилых домов со стенами из газосиликатных и керамзитобетонных блоков или из сборных железобетонных панелей, из дерева либо из монолитного железобетона. Разработаны и утверждены типовые проекты хозяйственных построек.

Среди лидеров по строительству жилья — Брестская область, где за 2012 год было введено 649,2 тыс. кв. метров. План же на 2013-й год для Брестчины — из разряда фантастических. Объем жилищного строительства в регионе планируется увеличить на 80%! За счет всех источников финансирования здесь планируется построить 1,1 млн. кв. м жилья (больше, чем в Минске!). Причем, с господдержкой — лишь 390 тыс. кв. м. Согласно озвученным планам строительства, белорусский рынок жилья стоит на пороге строительного «бума». «Центр тяжести» в строительстве жилья должен сместиться в сторону регионов. Но станут ли областные центры и малые города площадкой масштабной застройки — пока вопрос. Проблема упирается в слабый платежеспособный спрос и необходимость масштабных инвестиций в развитие инфраструктуры.

Следует иметь в виду и то, что строительство жилья сопровождается развитием жилищной и транспортной инфраструктуры, повышением спроса населения на товары и услуги, созданием новых рабочих мест, пополнением бюджета за счет уплаты налогов.

Освоен выпуск новейших строительных материалов — поризованного керамического кирпича, керамо-гранита и ряда других. Планируется запустить новые технологические линии по производству цемента, выпуску стекла, минераловатных плит. Эти активные процессы развития, естественно, повышают роль стройотрасли в структуре национальной экономики. Если в 2005 году доля отрасли в ВВП страны составляла менее 7 процентов, то сейчас — около 12, а в 2015-м, как прогнозируется, она возрастет до 15 процентов.

В настоящее время около 87 процентов стройматериалов в Беларуси производят предприятия, подведомственные Министерству архитектуры и строительства. Именно они и задают тон в работе. Частные предприятия наиболее проявили себя в сфере производства окон, дверей, фурнитуры. Их работа важна с той точки зрения, что они насыщают белорусский рынок новой продукцией, используют передовые зарубежные технологии и оборудование, стимулируя развитие крупных отечественных производителей. В белорусской стройиндустрии произошли значительные перемены. На рынке появились стройматериалы, соответствующие европейским стандартам.

Только за последние четыре года ежегодное производство стеновых блоков из ячеистого бетона в Беларуси увеличилось на 790 тысяч кубических метров, крупноформатных поризованных блоков — на 100 миллионов штук условного кирпича, облицовочной керамической плитки — на 3 миллиона квадратных метров, железобетонных изделий — на 235 тысяч кубометров, плит минераловатных — на 250 тысяч кубических метров, щебня — до 3 миллионов тонн, силикатного кирпича — на 30 миллионов штук, доломитового щебня — на 600 тысяч тонн.

В дальнейшем активизировать привлечение инвестиций в отрасль поможет акционирование госпредприятий. Перед государством стоит задача — привлечь инвесторов, но при этом сохранить контроль государства над стратегически важной отраслью. Такой подход широко распространен за рубежом. Например, в строительной отрасли Австрии ключевую роль играет крупный концерн, подконтрольный государству.

В последнее время много внимания уделяется повышению энергоэффективности жилья. На отопление и горячее водоснабжение зданий и сооружений ежегодно потребляется свыше трети энергоресурсов страны. Поэтому особое внимание уделяется разработкам, обеспечивающим снижение энергопотребления как во время возведения строительных объектов, так и в процессе их эксплуатации.

Впервые в нашей стране реализован проект по строительству экспериментального энергоэффективного жилого дома. Мониторинг его эксплуатации в осенне-зимний период показал, что расход энергии на отопление квартиры здесь в среднем в три раза ниже, чем в обычной квартире. Правда, стоимость квадратного метра общей площади такого жилья возрастает на 50—100 долларов в зависимости от этажности. В целом при снижении энергопотребления на отопление окупаемость затрат составит около шести с половиной лет, однако при удорожании энергоресурсов этот срок может значительно сократиться.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Е.И. Платоненко, Е.В. Майсюк, Инновационная деятельность предприятий промышленности Брестской области, Гродно, Беларусь. E-mail: mayek85@mail.ru.
2. К. Рыбик, Строительный «бум» за МКАД – под вопросом //Дело. Ежемесячный бизнес-журнал, 2013, № 1-2 (224) – С. 51-54.
3. Сайт Министерства экономики РБ «Основные тенденции социально-экономического развития Республики Беларусь».

Фирсова С.Г., к.э.н., доцент,
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко, Киев, Украина
sfirsova@ukr.net

ИННОВАЦИОННАЯ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ХАЙТЕК-ПРОДУКЦИИ

Продукт или услуга относятся к продукции, что создается в секторе высоких технологий, если доля научно-исследовательских и конструкторских работ в её себестоимости составляет больше десяти процентов. По данным комитета Государственной статистики Украины удельный вес объема выполненных научных и научно-технических работ в ВВП с 2000 по 2010 г. имеют четкую тенденцию к снижению. При этом фактический объем исполненных научных и научно-технических работ вырос с 1,98 млрд. грн до 9,87 млрд. гривен [3, с.46]. Расходы на НИОКР в период 1993-2009 г.г. в Украине не превышали 1,2% ВВП, тогда как в США они составляют 2,5-2,8% ВВП, в странах Европейского валютного союза – 1,7 -1,9%, в Японии – 2,8-3,4%, в Китае расходы на НИОКР выросли с 0,57% до 1,44% [3, с.48]. По данным Мирового банка, экспорт высокотехнологической продукции в Украине в 1993-2009 г.г. колебался в рамках 3,7 -6,7% от общего экспорта продукции. При этом в США этот показатель колебался в границах 22-35%, в странах, которые входят в Европейский валютный союз, – 14-19,5%, в Японии – 18-28%. В Китае наблюдался рост показателя экспорта высокотехнологической продукции за этот период с 6,85 до 31% [3, с.47].

Анализ статистических данных свидетельствует о необходимости развития производства отечественной высокотехнологической продукции, от которой зависит экономическое развитие всей страны. Вместе с тем, даже периодически осуществляемые инновации, обеспечивающие поток новых товаров, не являются фактором успеха. Быстро меняющийся спрос приводит к постоянному сокращению жизненного цикла товаров, появлению новых потребностей. Добившиеся успеха высокотехнологические компании должны в первую очередь заниматься не разработкой товаров в лабораториях, а активно изучать информацию о потребителе и его потребностях еще до стадии разработки. Именно близкий контакт с потребителем – ключевой фактор успеха на высокотехнологических рынках – рынках хайтек-продуктов.

С момента своего основания индустрия хайтек нуждалась в маркетинговой модели, которая бы эффективно справлялась с подобным методом представления продукта. Жизненный цикл принятия технологии оказался в центре подхода к маркетингу целого сектора рынка. Джеффри Мур, построил технологию маркетинга инновационных продуктов высоких технологий – маркетинг хайтек-продуктов [2]. Он считает, что хайтек-продукт – это не только высокая технология, которая сама по себе является первым рыночным инновационным продуктом и началом рынка инноваций, но также это ее приложения в виде радикальных инновационных продуктов и соответствующих услуг, которые составляют основу рынка инноваций. В общем виде – это радикальный инновационный продукт, требующий радикального инновационного менеджмента (хайтек-менеджмента) и радикального инновационного маркетинга (хайтек-маркетинга) Наряду с понятием жизненных циклов продукта, технологии, товара, инвестиций, организации есть и понятие жизненного цикла инновационной восприимчивости к товару со стороны покупателей. Отношение может меняться со временем. Для радикальных инновационных товаров решающее значение имеет то, как принимают потребители новую технологию, ее продукты и услуги. Это и есть инновационная восприимчивость потребителей, которая определяется временем адаптации инновации. По этому признаку еще в 1962 году И. Роджерс разделил всех потребителей на 5 групп: новаторы, ранние последователи, раннее большинство, позднее большинство, запаздывающие [1, с.99].

Д. Мур предложил модель, которая описывает проникновение на рынок любого продукта новых технологий как переход от одного типа потребителей, которых этот продукт привлекает, к другому в течение всего жизненного цикла (рис. 1.).

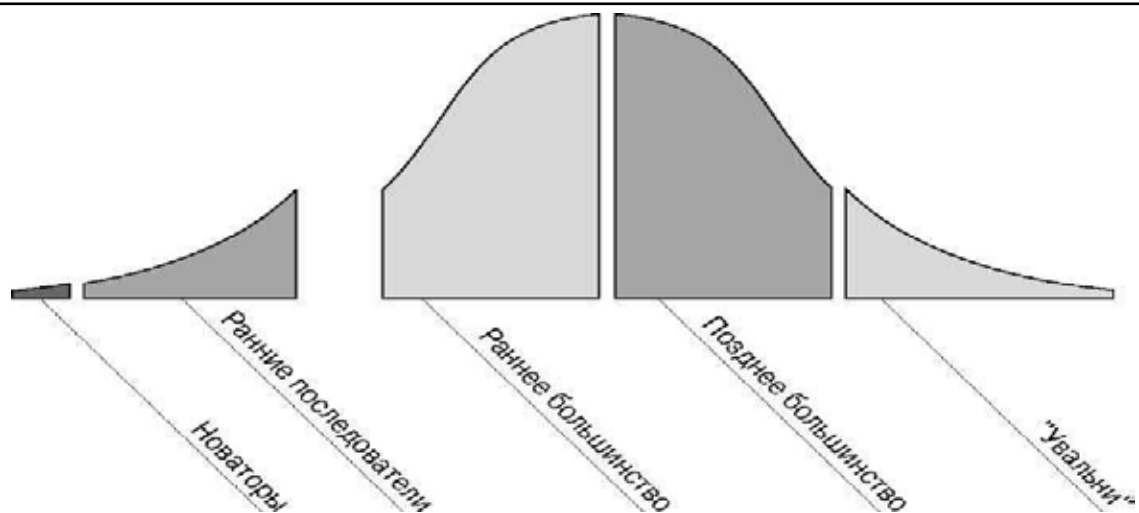


Рис. 1. Жизненный цикл принятия новых технологий потребителями [2, с. 17].

Группы отличаются друг от друга характером отклика на прерывающую инновацию, на которой основана новая технология. Каждая группа обладает уникальным психографическим портретом – комбинацией психологических и демографических характеристик, которые обуславливают различия в их реакциях на стимулы рыночной среды. Понимание особенностей каждой группы и ее отношений со смежными группами – критически важный компонент в хайтек-маркетинге.

Новаторы (эту группу потребителей Д. Мур называет «технологические энтузиасты») активно следят за новинками технологии. Порой они пытаются получить к ним доступ еще до запуска официальной маркетинговой программы. В каждом отдельно взятом сегменте рынка новаторов не так уж много (2,5%), но привлечение их внимания в начале маркетинговой кампании, тем не менее, имеет ключевое значение – ведь их одобрение убеждает других участников рынка в том, что продукт действительно работает.

Ранние последователи (на этой стадии группу потребителей называют «стратегами» или «провидцами»), как и новаторы, «покупаются» на новые концепции в самом начале жизненного цикла продукта, но, в отличие от новаторов, не разбираются в технологических тонкостях, не полагаются на авторитеты, а отдают предпочтение собственной интуиции и дальновидности. Они играют ключевую роль в открытии любого нового сегмента рынка хайтек. Вместе обе группы составляют так называемый «ранний рынок» (16% всего объема).

Раннее большинство (здесь группу потребителей называют «прагматиками») частично разделяет с ранними последователями пристрастие к технологии, но в конечном счете ими движет хорошо развитый практицизм. Поскольку в этот сегмент попадает большая группа людей (приблизительно треть всего жизненного цикла принятия технологии – 34%), завоевание их симпатий является ключевым условием получения существенной прибыли и обеспечения стабильного роста.

Позднее большинство (группа потребителей «консерваторов») ждут, пока продукт не станет общепризнанным стандартом, и даже тогда хотят получать огромную поддержку, поэтому тяготеют к приобретению продуктов у крупных, хорошо известных компаний. Эта группа составляет около трети всех покупателей в любом сегменте рынка.

Последняя группа – запаздывающие или увальни (эту инертную группу потребителей называют «скептиками»). Они просто не хотят иметь ничего общего с новой технологией и покупают технологичный продукт в единственном случае – когда он погребен так глубоко в недрах другого продукта (как, скажем, микропроцессор встроен в систему торможения новой машины), что они даже не подозревают о его существовании. Обычно считается, что увальней вообще не стоит принимать в расчет.

Как видно из рисунка в жизненном цикле инновационной восприимчивости потребителей существуют разрывы между смежными психографическими группами. Два разрыва в модели хайтек-маркетинга сравнительно незначительны (их можно назвать «трещинами»). Первый разрыв – между новаторами и ранними последователями. Этот разрыв возникает, когда продукт новейшей технологии не может быть сразу же использован как нечто не только принципиально новое, но и существенно полезное, расширяющее наши возможности. В кривой есть еще одна трещина, приблизительно такого же размера, и она пролегает между ранним и поздним большинством. К этой точке жизненного цикла принятия технологии рынок уже достаточно хорошо развит и технологичный продукт впитывается основным рынком. Теперь ключевым, при переходе от раннего к позднему большинству, становится вопрос технической компетентности конечных пользователей. Главная новость – глубокая пропасть, что разделяет ранних последователей и раннее большинство. Сегодня это самый значительный и сложный переход в жизненном цикле принятия технологии, и он становится все более опасным, поскольку обычно его не распознают. Когда компании, продвигающие хайтек-продукты на рынок, пытаются осуществить переход от сегмента ранних последователей-провидцев и проникнуть на следующий сегмент – прагматично настроенного раннего большинства, они действуют без референтной базы и без поддержки на таком рынке, который очень сильно ориентирован на авторитеты и поддержку.

Таким образом, логика жизненного цикла принятия инновации основана на том, что технология воспринимается любым сообществом поэтапно, в соответствии с психологическими и социальными портретами различных сегментов этого сообщества. Этот процесс можно представить в виде континуума с четко определенными этапами, каждый из которых связан с четко определенной группой, а каждая группа составляет предсказуемую часть целого. Этот психосоциальный портрет, в свою очередь, служит основой модели хайтек-маркетинга. Она наглядно демонстрирует, что путь развития хайтек-рынка идет по колоколообразной кривой слева направо, т.е. сначала следует сфокусироваться на новаторах, увеличивать объем этого рынка, затем начинать работать с ранними последователями и вновь увеличивать объем рынка, далее с ранним большинством, с поздним большинством и даже с уальнями. При этом нужно использовать каждую из «завоеванных» групп как авторитетную базу для следующей группы. Так, одобрение продукта новаторами станет важным инструментом для развития доверия у ранних последователей, их одобрение, в свою очередь, приведет к развитию доверия у раннего большинства и т.д.

Модель хайтек-маркетинга – это видение плавного перехода от одного этапа жизненного цикла принятия технологии к другому. Владельцам капитала в рискованных хайтек-предприятиях она обещает фактическую монополию на развитие крупного нового рынка. Если удастся первым «оседлать кривую» и проскакать сквозь сегмент раннего большинства – преодолеть пропасть – можно очень быстро разбогатеть и на длительное время «завладеть» весьма прибыльным рынком [2].

ЛИТЕРАТУРА:

1. Баранчев В.П. Маркетинг инноваций (радикальные и «подрывные» инновации – хайтек-маркетинг): Учебник - М.: ООО фирма «Благовест-В», 2007 г. - 232 с.
2. Мур, Джеффри А. «Преодоление пропасти. Маркетинг и продажа хайтек-товаров массовому потребителю»: Издательский дом «Вильямс»; М.; 2006 г. – 123 с.
3. Приварникова И.Ю., Костюченко М.К. Развитие сектора высоких технологий экономики Украины\ Маркетинг и менеджмент инноваций, 2012, № 2. – с. 45-52.

Хмурович Л.В.,

Белорусский государственный университет, г. Минск, Республика Беларусь

7718841@gmail.com

СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ

Экономическое развитие любой страны тесно взаимосвязано с ее конкурентоспособностью. Государства, которые не способны наращивать свой научно-технический потенциал и адаптировать его к жесткой конкуренции на современном мировом рынке, будут обречены на зависимость от передовых, развитых стран. Экспертами ОЭСР в «Докладе о состоянии науки, технологий и промышленности 2010 г.» было отмечено, что «в поисках путей быстрого, устойчивого и долгосрочного выхода из экономического кризиса ожидается, что наука, технология и инновации будут играть роль движущей силы. После финансового кризиса они внесут жизненно важный вклад в долгосрочные перспективы экономического роста» [1, с. 9]

В качестве приоритета развития Республики Беларусь в рамках «Стратегии технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года» определены технологическое развитие отраслей экономики и ее структурная перестройка на основе создания высокотехнологичных производств, способных предложить принципиально новые виды товаров (услуг). Основная задача связана с созданием конкурентоспособной на мировом рынке наукоемкой, ресурсосберегающей экономики путем определения перспективных для экономики «технологических коридоров». [2]

Цели, заложенные в Стратегии технологического развития РБ согласуются с теми направлениями, которые развиваются в рамках реализуемой в Республике Беларусь Государственной программы инновационного развития 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. [3]

К производствам V технологического уклада с учетом специфики экономики Республики Беларусь относятся: информационно-коммуникационные технологии, разработка программного обеспечения и информационные услуги; биотехнологии; микроэлектроника и радиоэлектронная промышленность; роботостроение и приборостроение, вычислительная и оптико-волоконная техника, офисное оборудование, медицинская техника; производство фармацевтической продукции; телекоммуникации (электросвязь); производства в сфере аэрокосмической промышленности, космические технологии; атомная энергетика; производство и переработка газа.

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. Это делает актуальным и вопрос об измерении инновационной активности. Наряду с традиционным статистическим учетом и анализом основных показателей по науке и инновациям,

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. Так, в анкету возможно включение вопросов о показателях, характеризующих состояние инновационной активности на предприятиях и не отражаемых традиционной статистикой (например, оценка поддерживающих факторов или планируемые мероприятия).

В условиях высокого интереса к проблеме инновационного развития в анкету конъюнктурного опроса, проводимого НИЭИ Минэкономки РБ, 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.

Сравнительный анализ позволил констатировать, что на протяжении всего периода наблюдений (с 2003 года) наиболее распространенными формами инновационной активности остаются: приобретение нового оборудования, связанного с технологическими инновациями; разработка и производство новой продукции, услуг на имеющемся оборудовании; и внедрение новых методов продвижения товара на рынках, поиск новых рынков сбыта (в том числе с использованием Интернета).

Результаты опроса, проведенного в апреле 2012 года, свидетельствуют, что в 2011 году инновационная активность по сравнению с 2010 годом возросла по всем направлениям. В большей степени на предприятиях увеличились расходы на разработку и производство новой продукции, услуг на имеющемся оборудовании. Если в 2010 году 44% руководителей направляли на это средства, то в 2011 году – 52%. Следует отметить, что остается достаточно стабильным число руководителей, нацеленных на приобретение нового оборудования, связанного с технологическими инновациями (42% в 2011 году). При этом реализация планов на 2011 год в данном направлении фактически составила 79,2%, 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), то есть различные маркетинговые исследования. Это одна из самых простых форм инновационной деятельности, не требующая высоких материальных затрат на ее осуществление. Однако лишь 29% руководителей проводили в 2011 году различные мероприятия в рамках данного направления.

Основными результатами инновационной деятельности предприятий в 2011 году были разработка и выпуск новой продукции (отметили 57% руководителей), улучшение качества выпускаемой продукции (47%), сохранение и расширение рынков сбыта (46%), а также снижение энергозатрат (33%). На втором плане были мероприятия инновационного характера, направленные на снижение материальных затрат, улучшение условий труда и сокращение затрат на оплату труда.

В структуре основных факторов, препятствовавших развитию инновационной активности в 2011 году, лидировал недостаток собственных средств. Данный фактор указали 62% руководителей. Второе место за таким фактором как высокая стоимость нововведений (44%). На третьем месте - длительные сроки окупаемости (25%) и недостаток инвестиционных ресурсов (25%). Следует отметить, что в 2011 году по сравнению с 2010 годом возросла значимость недостаточного спроса на новую продукцию (с 12% до 18%). Кроме того, несколько острее, чем ранее, на предприятиях стала ощущаться и нехватка квалифицированного персонала.

Планы руководителей на 2012 год по инновационному развитию предприятий более оптимистичны, чем были на 2011 год, очевидно стремление развивать инновационную составляющую и осваивать новые рынки. Намерение приобрести в 2012 году новое оборудование выразили 52% респондентов. Более половины руководителей (56%) планируют организовать разработку и производство новой продукции, услуг на имеющемся оборудовании. 41% хотели бы продолжить работу по внедрению новых методов продвижения товаров на рынки и поиску новых рынков сбыта. [4]

Согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, число промышленных предприятий, осуществлявших в 2011 году технологические инновации, составило 443 единицы, что на 36,7% больше, чем в 2010 году. Тем не менее, удельный вес этих предприятий в общем числе промышленных организаций (несмотря на рост с 15,4% до 22,7%) остается невысоким (аналогичный показатель в Германии составляет 69,7%, Ирландии – 56,7%, Бельгии – 59,6%, Эстонии - 55,1%, Чехии – 36,6%). Очевидно, что для устойчивого экономического развития и повышения конкурентоспособности и отдельные хозяйствующие субъекты, и государство в целом должны более активно проводить инновационную политику в практической плоскости, добиваясь не только повышения объема инновационных вложений, но и роста их результативности. В качестве оценки отдачи от инноваций могут служить разные показатели, из них наиболее простой и распространенный – доля инновационной продукции в общем объеме производства. Так, если оценивать долю инновационной продукции в общем объеме продукции белорусских промышленных предприятий, то она составила в 2011 году всего 14,4% (14,5% - в 2010 году). [5]

Таким образом, в целом можно отметить, что уровень инновационности в белорусской промышленности является очень низким, а резервов для его повышения у хозяйствующих субъектов недостаточно. Однако без активизации усилий в данной сфере даже сохранение имеющихся позиций в плане конкурентоспособности станет проблематичным, а рост конкурентоспособности возможен только на основе широкого внедрения базовых, радикальных инноваций.

ЛИТЕРАТУРА:

1. OECD science, technology and industry outlook. – Paris: OECD, 2010. – 279 с.
2. Стратегия технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года». Режим доступа: <http://belisa.org.by/ru/nis/gospr/gospr2011-2015/b6579861e113a739.html>. - Дата доступа: 28.03.2013.

3. 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={N RPA}>. - Дата доступа: 28.03.2013.

4. Проанализировать и дать краткосрочный прогноз экономической конъюнктуры на основе обследований деловой активности предприятий Республики Беларусь в 2012 году: отчет о НИР (1 этап) / ГНУ НИЭИ Минэкономки Республики Беларусь; рук. темы О.С. Семашка - Минск, 2012. – 144 с. - № ГР 20123014.

5. Данные Национального статистического комитета Республики Беларусь. Режим доступа : <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/science.php>. - Дата доступа : 28.03.2013.

Збигнев Цекановский, к.э.н.,

Высшая технично-экономическая школа, г. Ярослав, Польша

ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫМИ ПРОГРАММАМИ И СЕТЕВЫМИ УСЛУГАМИ

Основной целью политики каждого государства является обеспечение широко понимаемой безопасности, что является предварительным условием гармонического развития в общественном и экономическом аспектах. На практике, эта политика выражается в реализации государственных интересов, стремлении сохранить суверенитет и, реализации национально-государственных интересов. Учитывая угрозы, выступающие в настоящее время, и те, которые могут появиться в ближайшем и дальнейшем будущем, огромное значение приобретает вопрос управления системой безопасности государства, понимаемого как совокупность действий, связанных с рациональным использованием человеческого и экономического потенциала. Они осуществляются в организационно – функциональной системе, которая охватывает: органы власти, учреждения правительственной и муниципальной администрации вместе с их компетенциями, предусмотренными законом, и также хозяйственную инфраструктуру - в том числе телекоммуникационную и информатическую инфраструктуру. Телекоммуникационный сектор подвергается фундаментальным преобразованиям. Цифровые технологии, внедряемые в телекоммуникационные сети, изменили основание телекоммуникаций. Модернизация домашних сетей, замена устаревших станций, установка современных телекоммуникационных систем, требует огромных затрат и времени. В течение нескольких лет, благодаря развитию современной технологии, основывающейся на использовании средств компьютерной техники развитие телекоммуникаций подверглось ускорению. Появляется много новых телекоммуникационных форм и расширяется доступ к ним. Эти изменения являются вызовом, и вместе с тем создают новые возможности. Новые информационные услуги появляются изо дня в день. Происходит ускорённая интеграция телекоммуникаций, технологий обработки данных и аудиовизуальных средств. Указанные предпосылки направляют внимание на проблему институционализации управления телекоммуникационными программами и сетевыми транспортными услугами в процессе формирования безопасности государства.

Функционирующая до сих пор в Польше система связи не является единой, и она разделена на ряд подсистем, в том числе: сети общественного пользования, ведомственные сети, заводские сети и другие. Такое деление создаёт значительные затруднения в процессе обращения информации, особенно в ситуациях использования систем связи для потребностей управления и правления государством, как в мирное время, так и в условиях существования потенциальных угроз. Телекоммуникационные сети отдельных ведомств или центральных учреждений строятся за счёт собственных средств, часто дублируются и основываются на разных технических решениях. Это не способствует достижению предполагаемых целей, и вызывает несоразмерный рост финансовых затрат из бюджета государства. Такое состояние телекоммуникационной инфраструктуры страны отрицательно отражается на реализации выполняемых ею задач. Способность выполнять, поставленные перед государственными учреждениями задачи зависит, между прочем, от состояния инфраструктуры телекоммуникационной системы на территории всей страны и её организационно-технической эффективности, функционирующих систем, их качества, пропускной способности и надёжности. Является это возможным, благодаря всеобщему применению самых современных средств связи.¹ С точки зрения принятых рассуждений, следует заметить, что предоставляемые телекоммуникационные услуги делятся на две взаимно проникающиеся группы: телекоммуникационные программы (аппликации)² и услуги передачи, называемые также сетевыми транспортными услугами. Сосредоточивая внимание на телекоммуникационных программах (аппликациях), следует заметить, что охватывают они: телефонию; телеграфию (телекс, телеграмма); факсимиле (факс); телетекст; видеотекст; видеотелефонию; телеконференцию; электронную почту, электронный обмен данными EDI (англ. Electronic Data Interchange); трансляцию файлов; соединение местных сетей LAN (англ. Local Area Network); подключение рабочих станций к сети LAN; подключение рабочих станций или сети LAN к общественным компьютерным сетям; подключение фискальных регистраторов и банкоматов к сети; базы данных и электронные сообщения; визуализация неподвижных образов; СМИ; телевидение; образование; офис дома (телеработа); телепокупки; социальные и медицинские телеуслуги; телеакции (теленadzор, телеметрия, и т.п.) другие вспомогательные программы (аппликации).

В свою очередь услуги передачи (транспортные), обеспечивающее соответствующий перевод информации это: аналоговые линии общественной телефонной сети PSTN (англ. Public Switched Telephone Network) с коммутацией

каналов; цифровая общественная сеть с коммутацией пакетов PSDN (англ. Public Switched Date Network); цифровая сеть с интеграцией услуг ISDN (англ. Integrated Services Digital Network); асинхронный режим передачи данных ATM (англ. Asynchronous Transfer Mode); арендованная линия связи (медная или оптоволоконная) постоянная; беспроводная связь (аналоговая или цифровая); спутниковая связь VSAT (англ. Very Small Aperture Terminal); и групповая передача информации (надземная или спутниковая).

Передача информации в информационной системе государства реализуется линиями системы связи государства, которая охватывает телекоммуникационную систему и почту. Телекоммуникационная система это сети и линии, и также телекоммуникационное оборудование, организованное по определённым правилам и взаимодействующее друг с другом, используемое для передачи, пересылки и приёма речи, звуков, письменных знаков, подвижных и неподвижных образов также других видов информации с помощью каналов, волн радио или других электронных систем. Телекоммуникационные сети предназначены для предоставления услуг по удовлетворению потребностей всего общества, народного хозяйства и органов государственной власти и администрации. Они могут быть аналоговыми или цифровыми.

Из многих видов телекоммуникационных сетей для безопасности государства, самое существенное значение имеют сети общественного характера. К ним относятся: аналоговые линии общественной телефонной сети PSTN (Public Switched Telephone Network) с коммутацией каналов; сеть передачи данных общего пользования с коммутацией каналов CSPDN (Circuit Switched Public Data Network); сеть общего пользования с коммутацией пакетов PSPDN (Public Switched Packed Data Network); телеграфная сеть (телекс); сети мобильной радиотелефонной связи MT (Mobile Telephony); и выделены сети местного или частного характера (PABX, LAN³, диспетчерские, специальные). К их эксплуатационным преимуществам следует отнести однородность услуг, вытекающих из широкого объёма отечественной и международной нормализаций.

В беспроводной связи (аналоговой или цифровой) широко используются сотовые сети GSM, кроме телефонных разговоров, также Государственной Пожарной Службой, Полицией и Пограничной Службой для необходимостей передачи данных и, являются они главным средством связи для сотрудничества со службами нп.: публичного порядка и аварийно-технической спасательной службы. В аналоговых общественных (публичных) телекоммуникационных сетях, ссылаясь на критерия управления, в общем, можно выделить основную базовую сеть и вторичные сети. Зато цифровые сети, по тем же самим критериям, можно разделить на телекоммуникационные линии и телекоммуникационные узлы. Они работают на самых высоких и средних слоях телекоммуникационной сети, на уровне транзитных международных ретрансляторов, междугородных коммутаторов и некоторых объединённых региональных коммутаторов. В телекоммуникационной сети общего (публичного) пользования, являющейся основным звеном телекоммуникационной системы государства, можно выделить телекоммуникационные линии и коммутационные узлы международной и междугородной, зональной структур, которые образуют специализированные обслуживающие сети: телефонные, телеграфные, передачи данных, радиосвязи, радиовещательные, и телевизионные. В отечественной телефонной сети PSTN функционируют, в частности, следующие системы коммутаций (аналоговая и цифровая): система Строуджера (A. Strowger) (исчезающая, на уровне региональных коммутаторов); координатная система (Pentaconta 1000C, K66, LNI.) на уровне региональных, междугородных и объединённых коммутаторов; электронная система (E-10A) на уровне региональных коммутаторов и современные системы цифровой коммутации (Alcatel 1000 S12; Lucent Technologies 5ESS/7RE; Siemens EWSD; DGT 3450).

Сегодня Польша стоит перед чуть менее сложными проблемами к решению чем когда-то. Нет уже техническо – экономического рода препятствий по капитализации телекоммуникационной инфраструктуры (однако, это не значит, что такие проблемы не появляются). И самое главное, сегодня у нас появился шанс «перепрыгнуть» некоторые косвенные этапы в строении современных телекоммуникаций. Уже несколько лет растёт также интерес к строению и модернизации ведомственных телекоммуникационных сетей, а в последнем времени, главным образом, новых сетей с использованием мультимедиаальных технологий.⁴ Это, в свою очередь, вызвало рост интереса к сетевым коммутаторам с возможностью оказывать услуги ISDN и высокого уровня мультимедиаальные услуги. В современных предложениях поставщиков цифровых коммутаторов абонентской связи, оснащение этих телекоммуникационных устройств возможностью оказания услуг ISDN является уже почти стандартом.

Развитие систем и телеинформационных сетей нельзя считать модой. Анализы развития указывают на чёткую зависимость между параметрами экономического развития государства и развитием информационных систем, следовательно, и телеинформационных систем, причём, показатели развития телеинформатики растут гораздо быстрее чем показатели экономического развития. Поэтому, стоит, однако, помнить об экономической обусловленности. Телекоммуникационные инвестиции, как правило, являются очень дорогостоящими и требуют такого планирования, чтобы путём качественного и количественного их приспособления к потребностям, были они экономически эффективными на каждом этапе. Очередные мероприятия по расширению всеобщей телеинформационной сети в телекоммуникационном пространстве должны быть планированы таким образом, чтобы снижать себестоимость услуг и допускать накопление денежных средств для очередных мероприятий. Одним из самых существенных факторов стоимости систем, в частности является: эффективность использования пропускной способности каналов передачи, степень расширения системы дальней связи, число линий связи и т. п. Прибыль, полученная от улучшения методов распоряжения ресурсами сетей, позволяет обогатить методы, при параллельном, предоставляющим возможность их введения, количественном развитии.

Рассуждения, представлены нами в статье освещают поведение современного информационного общества в условиях формирования безопасности государства. Доказали они явную зависимость от соответствующего управления телекоммуникационными системами и информатики. Доказали также, что одной из главных проблем безопасности государства является построение соответствующего телеинформационного потенциала на отечественном и международном уровнях, обеспечивающего бесперебойное функционирование телеинформационной инфраструктуры

в пользу поддержки самых главных функций общества и создания возможностей использования её во время кризисных ситуаций и войны. Подтвердили они, что система безопасности государства должна иметь хорошо подготовленный персонал, органы (коллективы) организованы в соответствующие структуры, процедуры управления и механизмы для потребностей действия и воспроизводства своих сетей, и также услуг в ситуациях особых угроз.

1. Cp. Net Word Vademecum teleinformatyka, cz. I, International Data Group Poland S.A., Warszawa 2004.
2. С лат. Applicare - прикрепить, закрепить, налегать, содействовать, в информатике – частое название компьютерных программ, написанных и предназначенных для определённых потребностей и задач, нп.: в телекоммуникации. См. в: W. Kopaliński, Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych, Muza S.A., Warszawa 2001 s. 42.
3. Англ. Local Area Network – Компьютерная сеть местного характера, объединяющая группу пользователей, работающих на относительно небольшой территории (рабочая группа, здание, предприятие, кампус), представляющая собой метод передачи текстовых и цифровых информации.
4. Среда, способствующая одновременную передачу и представление нескольких телекоммуникационных услуг, с помощью тех технических средств, воздействующих на человеческие органы чувства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Gawlikowski W., Zagrożenia systemu telekomunikacyjnego w czasie pokoju, kryzysu i wojny, w: «Zeszyty Naukowe AON», 1997 nr 3
2. Goban-Klas t., Sienkiewicz p., Społeczeństwo informacyjne: szanse, wyzwania, zagrożenia, Wyd. Fundacji Postępu Telekomunikacji, Kraków 1999
3. Metodyka badania Krajowego Systemu Łączności KSŁ-P. Praca naukowo-badawcza, pod. kier. nauk. M. Krauze, AON, Warszawa 1996
4. Metody oceny systemów łączności na potrzeby obronności państwa pk. “WENA-1. Praca naukowo-badawcza, pod. kier. nauk. M Krauze, AON, Warszawa 1998
5. Net World Vademecum teleinformatyka cz. 1, International Data Group Poland S.A., Warszawa 2004
6. Prawo telekomunikacyjne, Ustawa z dnia 16 lipca 2004 r., w: «Dz.U.» 2004 nr 171
7. Zacher I., Społeczne wymiary efektywności informacyjnej, Sigma NOT, Warszawa 19

Чех Е.В.,

Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
sudarushka@gogo.by

НЕМАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА

По мнению специалистов по кадрам, результативность предприятий и организаций, удовлетворенность клиентов, удержание кадров и удовлетворенность сотрудников тесно взаимосвязаны. Высокая удовлетворенность работой помогает предприятиям добиваться успехов в любом бизнесе.

Чтобы выстроить эффективную систему мотивации, необходимо проанализировать мотивы и установки людей, занятых на предприятии, оценить уровень их удовлетворенности своим трудом, степень приверженности своему коллективу и выполняемой работе.

Одним из главных факторов стабильности и эффективности бизнеса является наличие на предприятии или в организации сбалансированной системы мотивации персонала.

Система нематериальной мотивации тесно увязывается с материальным стимулированием, дополняя друг друга. Поэтому такой вид мотивации, как нематериальное стимулирование, хорош только в качестве дополнения к достойному материальному вознаграждению за труд. Можно сказать, что материальные стимулы привлекают работников в компанию, а нематериальные – удерживают в ней.

В сложные кризисные периоды не каждый руководитель готов и технически способен выдавать материальные бонусы. Поэтому именно сейчас становятся актуальны методы нематериальной мотивации персонала, которые просты и эффективны одновременно.

Среди средств, которые могут применяться для воздействия на нематериальную мотивацию работников, можно выделить следующие:

- моральное стимулирование;
- организация работ;
- стимулирование свободным временем;
- постановка целей;
- информирование.

Моральное стимулирование

Деньги, несомненно, являются мощным стимулом к труду. Однако следует иметь в виду, что люди сильно различаются по своему отношению к деньгам, по восприимчивости к этому виду стимулов. Кроме того, самой большой проблемой в отношении денежных поощрений является то, что денежная мотивация довольно быстро угасает: человек быстро привыкает к новому, более высокому уровню оплаты. Тот уровень оплаты, который еще вчера мотивировал его на высокую рабочую отдачу, очень скоро становится привычным и теряет побудительную силу.

Люди работают лучше всего, когда они руководствуются собственной мотивацией. Человек, разделяющий цели и ценности своего предприятия, способен сам устанавливать для себя задачи, находить пути их решения и контролировать себя. Поэтому влиять надо не на самого работника как такового, а на его реальные цели и жизненные ценности, чтобы через них воздействовать на поведение работника.

Эффективность и качество работы во многом зависят от морально-психологического климата в коллективе, от настроения сотрудников, от их заряженности на хорошую работу.

От руководителя требуется создать условия для проявления индивидуальности и самостоятельности в работе. Руководитель ни в коем случае не должен себе позволять мелочной опеки сотрудников. Это угнетает и вызывает чувство недоверия у подчиненных. Руководитель должен спрашивать с сотрудника за конечный результат его работы, а не вмешиваться без повода в процесс ее выполнения.

Необходимо поручить людям такое дело, выполнение которого вызовет у них чувство профессионального и личного удовлетворения, потребует мобилизации всего рабочего потенциала, всего объема имеющихся у него знаний и навыков.

Когда сотрудники хорошо справляются со своими заданиями, можно передать им часть обязанностей руководителя. Возможно, даже поручить работу над каким-либо новым проектом. Интересные задания не позволят работникам погрязнуть в рутине, а также помогут им в развитии профессиональных навыков. От этого выиграют как сотрудники, так и предприятие в целом.

Руководитель должен проявлять знаки внимания к сотрудникам, лично благодарить их за хорошую работу. Часто бывает полезно особо отметить индивидуальный вклад работника, а не всей группы или отдела.

Каждый человек хочет, чтобы его высоко оценивали. Один из самых легких и эффективных способов поощрения без денежных затрат – публичное выражение признательности. Форма может быть самой разной: от объявления благодарности на собрании коллектива до посылки поздравительных писем по электронной почте.

Кроме того, формами морального стимулирования могут служить предоставление отдельного кабинета для работы, возможность повышения в должности даже без изменения заработной платы, приглашение вместе с семьей на обед в ресторан или на загородный пикник.

Особенно надо сказать о том, что руководитель должен реагировать на заслуги работника сразу, чтобы он видел, что поощрение немедленно следует за его трудовым отличием.

Организация работ

Мотивирующие воздействия на работника оказывают не только традиционные средства стимулирования (денежные и моральные), но и характеристики выполняемой работы. Настрой на работу, заинтересованность в конечных результатах, готовность работать с высокой отдачей, т.е. основные проявления рабочего поведения, отражающие высокий уровень трудовой мотивации, в значительной степени зависят от характеристик и содержания выполняемой работы.

Обратимся к истории, она часто дает нам подсказки, помогает найти ориентиры для работы в современных условиях.

В тридцатых годах прошлого столетия приходит новое течение в организации труда, названное «Школой человеческих отношений». Начало ему было положено группой сотрудников Гарвардского университета, которые под руководством профессора Элтона Мэйо организовали эксперимент на заводе фирмы «Уэстерн Электрик» близ Чикаго. Объектом исследования стала бригада из пяти работниц, занятая сборкой телефонных реле. Эксперимент продолжался почти пять лет. За эти годы в бригаде 13 раз меняли составляющие организации труда: режим труда, организацию питания, оплату труда и т.д.

Но все это время работницам внушалась мысль, что их труд имеет важное значение для общества и для науки.

И когда при очередном двенадцатом изменении условий организации труда были отменены все установленные ранее для работниц льготы и усовершенствования, исследователи обнаружили, что производительность труда не только не снизилась, но продолжала расти. На основании результатов исследования был сделан важный вывод: моральные и психологические факторы играют решающую роль в мотивации труда; для работника важна его уверенность в значимости своего труда, и это существенно влияет на эффективность его труда.

Стимулирование свободным временем

Другой способ, позволяющий руководителю поощрить сотрудников, – предоставление свободного времени. В современном деловом мире свободное от работы время – невероятная ценность. Конечно, во время отгулов и дополнительных выходных работник не будет приносить прибыль компании, зато он вернется полным сил и бодрости для дальнейшей эффективной работы.

Все работники ценят свободный график работы. Конечно же, есть профессии, которые требуют жесткого графика и места расположения работы. Но в то же время другие должности (например, программист, технолог, финансовый аналитик) не так сильно привязаны к часам и установленному рабочему месту. Предоставляя подчиненным возможность

проявить гибкость в определении их собственного рабочего времени и рабочего места, руководитель может очень сильно стимулировать их. В организациях, где предоставление такого уровня гибкости невозможно, можно наделить работников полномочиями принятия ежедневных решений о том, как они должны выполнять свою работу.

Постановка целей

Идея о том, что мотивация работников может быть усилена через постановку целей их работы, является важной частью философии управления в современных организациях. Мотивация работников зависит от характеристик целей, поставленных перед ними.

Рекомендуется проводить пятиминутки - утренний разбор заданий и уточнений о состоянии дел напому сотруднику о том, что он - звено в этом сложном механизме, и заставит его ответственно подходить к своим обязанностям.

Информирование

Информирование является важнейшим элементом управления мотивацией персонала. Потребность в том, чтобы быть информированным, преодолеть состояние неопределенности, неясности в отношении наиболее значимых вопросов, является одной из базовых.

Низкий уровень информированности работников организации ведет к ряду проблем, которые сами по себе способны негативно повлиять на их мотивацию.

Рассказ о функционировании компании, о планах на будущее и текущем положении дел поможет коллективу не только ощутить свою ценность, но и в дальнейшем принимать более обоснованные и верные решения.

Стенды с информацией о предприятии, его миссии, стратегических целях, планах на ближайший месяц, квартал; информация о передовиках производства; поздравления с днем рождения; размещение городской газеты на стендах у проходной поднимут настроение у всех сотрудников, снизят напряженность в коллективе, повысят доверие к организации и принимаемым решениям.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Владимирова, Л.П. Экономика труда / Л.П. Владимирова. – М.: Издательский дом «Дашков и К^о», 2000. – 220 с.
2. Заряженность на хорошую работу. Нематериальное стимулирование персонала предприятий малого предпринимательства / Е. Хавричева // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2007. – №5.
3. Нематериальная мотивация: практические приемы руководства // Агентство бизнес информации. Школа бизнеса [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : http://www.abireg.ru/sb/print/n_964.html – Дата доступа : 25.03.2013.
4. Простые мотивы или когда труд у нас песней зовется? Нематериальные виды мотивации персонала / Н. Вашукевич // Финансовый директор. – 2012. – №2.

Ярмолюк Д.И.,

Житомирский государственный технологический университет,

г. Житомир, Украина

Dina.Yarmoluk@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АУТСОРСИНГА ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях развития рыночной конкуренции, которая осложняется последствиями мирового экономического кризиса, каждый субъект вынужден заниматься поисками новых форм и методов ведения бизнеса, оптимизации управленческой системы, экономии ресурсов и т.п. В этом смысле, определенный интерес вызывает, новый подход к управлению и принятию организационных решений, который называют аутсорсингом.

Сущность аутсорсинга заключается в повышении эффективности работы компании за счет передачи некоторых функций, на выполнение организациям из внешней среды, с целью оптимизации всех видов ресурсов и концентрации на основном виде деятельности. Принятие решения о внедрении аутсорсинговых схем принимается на уровне высшего руководства и владельцев компании и является частью корпоративной стратегии [1].

Следует отметить, что подобные определения аутсорсинга встречаются в научной и бизнес-литературе только в последнее десятилетие. Ранее аутсорсинг рассматривался лишь как передача некоторых непрофильных функций по принципу субподряда.

Следует также определить разницу между такими понятиями как «аутсорсинг», «кооперация» и «субконтрактинг», которые часто подменяют друг другом.

Кооперация определяется как форма долгосрочных и устойчивых связей между хозяйственно самостоятельными предприятиями, занятыми совместным изготовлением определенной продукции на основе специализации. В словаре терминов, который опубликован Европейской экономической комиссией ООН в 1983 году, производственная (промышленная) кооперация определена как «отношения между предприятиями, основанные на долгосрочной общности интересов» [2].

Субконтрактинг и аутсорсинг определяются как формы промышленной кооперации.

Субконтрактинг – самая простая, но достаточно распространенная форма промышленной кооперации, при которой одно промышленное предприятие размещает на другом заказ на разработку или изготовление некоторой продукции или на выполнение технологических процессов в соответствии со своими потребностями, позволяющие компании-заказчику выстроить более действенную и эффективную организационную структуру [3].

Субконтрактинг является одной из составных частей аутсорсинга охватывает непосредственно процесс производства продукции или предоставления услуг, в то время как аутсорсинг предполагает не только чисто техническую передачу функций или бизнес-процессов, но и передачу части рисков поставщику аутсорсинговых услуг. Кроме того, субконтрактинг обычно охватывает производственную сферу и срок действия договора ограничен, в то время как аутсорсинг на современном этапе охватывает все бизнес-процессы компании и носит стратегический долгосрочный характер, что связано со сложностью передачи вывода бизнес-процессов из компании-заказчика.

Следует также отметить, что в научной литературе встречается и другой ряд терминов, аналогичных аутсорсингу: *shrinking* – сокращение, сжатие организации; *downsizing* – уменьшение организации; *spin off* – выделение единиц бизнеса или «отсекание» структуры; экстернализация – передача контроля за выполнением какой-либо функции компании, которая специализируется в данной сфере.

Термины являются лишь частным случаем применения методологии аутсорсинга. В отличие от услуг сервиса и поддержки, имеющих разовый, эпизодический, случайный характер и ограниченных началом и концом, на аутсорсинг обычно возлагаются функции по профессиональной поддержке бесперебойной работоспособности отдельных систем и инфраструктуры на основе длительного контракта.

Также существует ряд подходов к определению понятия «аутсорсинг», среди них можно отметить:

- по определению американского специалиста Дж. Брайана Хейвуд – это перевод внутреннего подразделения или подразделений предприятия и всех связанных с ним активов, к организации поставщика услуг, что предполагает предоставление определенной услуги в течение определенного времени по оговоренной цене;

- по определению российского автора С.Н. Лепихиной – это способ кооперирования, но в отличие от других способов кооперирования – подряда, субподряда и сервисного обслуживания – аутсорсинг – стратегия управления компанией, а не вид партнерского взаимодействия, он предполагает определенную реструктуризацию производства корпорации и ее связей;

- по определению российского специалиста А.Л. Ермошиной – это передача на договорной основе непрофильных функций другим организациям, которые специализируются в конкретной области и имеют соответствующий опыт, знания, технические средства;

- по определению российского автора М.Ю. Просвиркина – это отказ от собственного производства или бизнес-процесса и приобретение услуг у другой компании;

- по определению белорусских ученых А.И. Швед, А.Н. Живицкого – это современный метод логистики, что позволяет организации сконцентрироваться на осуществлении основных видов деятельности и, одновременно снизить затраты на выполнение вспомогательных процессов.

То есть, можно считать, что аутсорсинг – это процесс обеспечения реализации специализации деятельности как функции организации управления.

Всю совокупность аутсорсинговых услуг, можно условно разделить на следующие виды аутсорсинга:

- аутсорсинг в сфере информационных технологий предусматривает передачу внешнему исполнителю таких процессов, как разработка, установка и сопровождение программных продуктов, обслуживание компьютерной техники, создания и обслуживания баз данных, консалтинг услуг в сфере электронного бизнеса и т.д.;

- аутсорсинг отдельных бизнес-процессов, которые не являются основными в производственно-хозяйственной деятельности предприятия, в частности: аутсорсинг снабженческо-сбытовых операций, управление персоналом, управление рекламными акциями, маркетинга, ведения бухгалтерского учета, уборка помещений, организации общественного питания, охранных услуг, озеленение территории и т.п.;

- производственный аутсорсинг, когда предприятие передает подрядчику все процессы по производству определенной продукции или поручает производить отдельные узлы, детали или полуфабрикаты, которые являются составляющими основной продукции. Производство такой продукции или ее составляющих (комплектующих), как правило, размещают в странах с дешевой рабочей силой;

- аутсорсинг персонала (аутстаффинг) предусматривает наем для работы на предприятии работников без документального оформления с ними юридических отношений. При этом предприятие-провайдер (кадровое агентство) набирает в штат работников, которые фактически работают (постоянно или временно) на другом предприятии.

Таким образом, аутсорсинг является проявлением такого общеизвестного метода организации в системе менеджмента как специализация. По теории специализация – это форма общественного разделения труда и его рациональной организации, также она отражает процесс сосредоточения производства отдельных видов продукции или ее частей в самостоятельных отраслях производства и специализированных предприятиях. По мнению автора, понятие «аутсорсинг» отражает процесс адаптации зарубежного опыта с уже имеющейся базой управления потоковыми процессами. Анализ различных определений понятия «аутсорсинг» показал, что большинство авторов сходится во мнении, что под аутсорсингом следует понимать выполнение отдельных функций или бизнес-процессов внешней организацией, располагающей необходимыми для этого компетенциями.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бравар Жан-Луи. Эффективный аутсорсинг: понимание, планирование и использование успешных аутсорсинговых отношений / Ж-Л. Бравар, Р. Морган ; пер. с англ. В. Денисов, – Д. : Баланс Бизнес Букс, 2007. С. XXII (Введение)
2. Промышленная кооперация. Пособие // Портал дистанционного консультирования малого предпринимательства [Электронный ресурс] <http://www.dist-cons.ru/modules/PromCoop/chap1.html>
3. Центр промышленного субконтрактинга // [Электронный ресурс] <http://subcontract-ua.com/modsbcn/>
4. Хейвуд Дж. Брайан Аутсорсинг. В поисках конкурентных преимуществ / Д.Б. Хейвуд; Пер. с англ. Н.Е. Метоль, И.С. Половицы; Под ред. И.С. Половицы. – М.: Вильямс, 2002. – 174 с.
5. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: Учеб. пособие / Под ред. проф. Б.А. Аникина. – М: ИНФРА-М, 2003. – 187 с.

Яромич Н.Н., к.т.н., доцент, **Малюк Д.В.**
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
nnyaromich@yandex.ru

О ПОВЫШЕНИИ ОБОСНОВАННОСТИ ВЕСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ПРИ РАСЧЕТЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕСКОЛЬКИХ МЕТОДОВ

При проведении независимой оценки объектов недвижимости оценщик, как правило, не ограничивается одним из известных методов, а различные методы оценки дают величины стоимости иногда существенно различающиеся между собой. Причиной этого являются как объективные, так и субъективные причины, такие как состав и качество использованной информации, уровень информационного обеспечения оценки объектов недвижимости конкретного назначения на том или ином рынке, квалификация и опыт оценщика и др.

Оценщик должен также учитывать, что заказчик обычно требует объяснить причины расхождения результатов оценки, полученных различными методами и обосновать результат независимой оценки. Таким образом, окончательная величина стоимости представляет собой как математические расчеты, так и их обоснование.

Расчету итоговой величины стоимости должен предшествовать всесторонний контроль процедуры оценки. Оценщику необходимо убедиться, что использованная информация, примененные аналитические методы, допущения и логика обоснования позволили получить адекватные и сопоставимые результаты стоимости недвижимости.

Действующие в сфере оценки объектов недвижимости СТБ 52.3.01-2011 и ТКП 52.3.01-2011 [1, 2] предписывают в случае применения нескольких методов оценки определять окончательный результат независимой оценки как средневзвешенную величину стоимостей, рассчитанных каждым методом (V_i), путем присвоения каждому из методов своего весового коэффициента (k_i)

$$V = \sum(V_i \times k_i).$$

Сумма весовых коэффициентов при этом должна быть равна единице, т.е. $\sum k_i = 1$. Значения весовых коэффициентов могут быть рассчитаны экспертным методом, методами статистического анализа, методом иерархий, методом дерева целей и др. [3, 4]. Таким образом, на заключительном этапе оценки перед оценщиком возникает проблема повышения обоснованности весовых коэффициентов, присуждаемых каждому из использованных методов расчета стоимости.

Практика показывает, что суждения о весомости результатов доходного, затратного и сравнительного методов оценки, принятые на основании интуитивного анализа, не менее объективны, чем решения, вынесенные на основании математических моделей. Тем не менее, применение математических приемов обоснования оценочных решений позволяет, с одной стороны, расширить доказательную базу проведенных расчетов, с другой — получить дополнительную возможность перепроверки и подтверждения вынесенных суждений. Актуальность обеспечения оценщиков адекватным математическим инструментарием, нашедшим ранее свое применение в других областях деятельности, апробированным и подтвердившим свою эффективность, очевидна.

Авторами данной работы предпринята попытка выяснения методов установления весомости результатов доходного, затратного и сравнительного методов оценки дающих наибольшую сходимость итоговых результатов оценки с фактическими ценами сделок по различным объектам недвижимости. Для этого были рассчитаны значения весовых коэффициентов по 7 объектам недвижимости, которые оценивались в «Бюро независимых оценщиков» (г. Брест), с помощью следующих методик [4]:

- методики ранжированной оценки критериев стоимости (РОКС);
- метода распределения весовых коэффициентов (РВК);

Наименование объ-екта	Результаты, полученные раз-личными методами, млн.руб., тыс.\$. тыс.\$.			Цена сделки (предло-же-ния) млн.руб., тыс.\$	Результаты согласования различными методами, млн.руб., тыс.\$.						Отклонение от цены сделки (предложе-ния), %						Разбежка между мето-дами согласо-вания, %		
	Затраг-ный	Доход-ный	Сравни-тельный		РОКС	РВК	D&T	Наегли	МАИ	РОКС	РВК	D&T	Наегли	МАИ	РОКС	РВК		D&T	Наегли
Администра-тивно-бытовое здание по пр. Машерова	591	608	1 031	600	763	762	712	898	831	27,17	27,00	18,67	31,00	38,50					26,12
Административно-бы-товое здание по пр. Машерова	1 961	2 235	2 697	2 213	2 357	2 337	2 281	2414	2436	6,51	5,60	3,07	9,08	10,08					6,80
Ателье химчистки	\$413	\$511	\$426	\$341	\$452	\$453	\$442	\$462	\$467	32,55	32,84	29,62	35,48	36,95					5,66
Склад с пристройкой и служебными поме-щениями	974	915	1 129	900	1 006	1 010	985	1 033	1 039	11,78	12,22	9,44	14,78	15,44					5,48
Производственное здание по выпуску столярных изделий из ПВХ	702	714	611	865	673	672	684	664	657	22,20	22,31	20,92	23,24	24,05					4,11
Склад ул. Шоссейная	\$127	\$159	\$122	\$151	\$139	\$137	\$141	\$131	\$134	7,95	9,27	6,62	13,25	11,26					7,63
Склад ул. Фортечная	\$435	\$420	\$450	\$500	\$434	\$435	\$432	\$435	\$439	13,20	13,00	13,60	13,00	12,20					1,62
Среднее										±17,34	±17,46	±14,56	±19,98	±21,21					8,20

- методики, разработанной компанией D&T;
- методом интерполяции на базе Наегли;
- методом анализа иерархий (МАИ).

Итоговые значения стоимости объектов недвижимости, полученных с использованием названных методик, были сопоставлены с фактическими ценами сделок по данным объектам недвижимости. Результаты расчетов приведены в таблице 1.

В результате было установлено следующее:

1. Все методы определения итоговой величины стоимости объектов недвижимости дают в отдельных случаях значительные отклонения от цен сделок, что может объясняться условиями конкретной сделки.
2. В среднем разбежка между результатами от применения различных методов согласования составляет 2-8%, тогда как отклонение результатов оценки от цен сделок может достигать 30% и более.
2. В результате анализа полученных результатов установлено, что выбор метода согласования не влияет на точность оценки в той степени, в которой влияет, например, адекватность и достоверность применяемой информации. Но, можно заметить, что при прочих равных условиях метод D&T можно рекомендовать, как дающий наиболее достоверные результаты.

ЛИТЕРАТУРА:

1. СТБ 52.3.01-2011 Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости капитальных строений (зданий, сооружений), не завершённых строительством объектов, изолированных помещений, машино-мест как объектов недвижимого имущества. Минск: Госстандарт, 2011. -75с.
2. ТКП 52.3.01-2012 (03150) оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, машино-мест как объектов недвижимого имущества. Минск: Госкомимущество, 2011. – 78с.
3. Трифонов Н.Ю. Согласование подходов к оценке стоимости. //Имущественные отношения в Российской Федерации. 2005. №10(49). С. 84-87.
4. Оценка стоимости недвижимости: учебное пособие / Е.Н. Иванова; под ред. д-ра экон. наук, проф. М.А. Федотовой. — М : КНОРУС, 2007. — 344 с.

Бахматова Е.И.,

Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Республика Беларусь

ebakhmatova@mail.ru

МЕТОДИКА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА КОМПЛЕКСНОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ВТОРИЧНОГО МОЛОЧНОГО СЫРЬЯ В РАЗРЕЗЕ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Сырье в условиях комплексного молочного производства является многокомпонентным: в своем составе, кроме основного, используемого в производстве готовой продукции компонента, оно содержит примеси других не менее полезных веществ, которые могут быть переработаны в новые виды высокотехнологичной продукции. Однако эти вещества часто не находят применения и списываются как отходы производства.

Причины появления отходов из комплексных молочных продуктов различны, включая:

- отсутствие целостного механизма управления процессом переработки вторичных молочных ресурсов на государственном уровне;
- бесхозяйственное отношение к использованию комплексных молочных продуктов, что объясняется недостаточной экономической заинтересованностью предприятий в эффективной переработке этих ресурсов.

Таким образом, одна из ключевых проблем комплексного молочного производства – это проблема обеспечения эффективной, экономически целесообразной переработки комплексных молочных продуктов, что предполагает приращение их добавленной стоимости и превращение затрат на их переработку в доходы.

Интенсификация процесса переработки комплексного молочного сырья – это одно из наиболее актуальных, приоритетных, перспективных и одновременно сложных направлений развития реального сектора экономики Республики Беларусь. Экономически обоснованное стимулирование данного направления позволит достигнуть множества уникальных устойчивых конкурентных преимуществ в экономической, социальной и технологической сферах, как на уровне конкретного предприятия, так и в масштабах отрасли, страны. В данном направлении актуальным является выработка целостного механизма управления процессом переработки комплексного молочного сырья и затратами на производство и реализацию готовой продукции, включающего нормативно-методическую базу, различные методы, инструменты, рычаги и т.д. В основу разработки такого механизма должна быть положена четкая методика оценки и позиционирования потенциала комплексной переработки вторичных молочных ресурсов в областях Республики Беларусь, которая позволяла бы:

- обеспечить дифференцированный подход к управлению переработкой вторичного молочного сырья на государственном уровне;

- выявлять в рамках каждого отдельного региона наиболее актуальные направления производства новых видов продукции на основе вторичного молочного сырья, активизировать в данных направлениях научно-исследовательскую деятельность, формировать соответствующие стратегические единицы бизнеса;

- определять наиболее перспективные регионы с целью размещения капитала, направленного на финансирование коммерчески эффективных проектов переработки вторичного молочного сырья.

Оценка потенциала комплексной переработки вторичного молочного сырья может производиться поэтапно.

Первый этап заключается в формировании перечня оценочных показателей. Примерный перечень показателей представлен в таблице 1:

Таблица 1 – Перечень показателей оценки потенциала переработки вторичного молочного сырья в регионах Республики Беларусь

Ресурсный блок	Технологический блок	Экономический блок
1. Материальные ресурсы: 1.1 Выработка молока-сырья в хозяйствах всех категорий, тыс. тонн; 1.2 Количество молочных коров, тыс. ед.; 1.3 Средний удой молока-сырья от коровы, кг; 1.4 Др.	1. Глубина переработки сырья, коэфф.; 2. Комплексность переработки сырья, коэфф.; 3. Валовая добавленная стоимость продукции на основе вторичного молочного сырья, млн. руб.; 4. Производственные мощности по переработке вторичного молочного сырья в высокотехнологичные виды готовой продукции, тыс. тонн; 5. Объем импорта сырья и материалов, которые могут быть произведены на основе вторичного молочного сырья, нат. ед.;	1. Производство и реализация продукции на основе вторичного молочного сырья, нат. выр.; 2. Производство и реализация продукции на основе вторичного молочного сырья, млн. руб.; 3. Запасы продукции на основе вторичного молочного сырья, %;
2. Технические ресурсы: 2.1 Производственные мощности по переработке сырья-молока, тыс. тонн; 2.2 Производственные мощности по выработке готовой продукции, производство которой сопровождается образованием вторичного молочного сырья, тыс. тонн; 2.3 Производственные мощности по переработке вторичного молочного сырья, тыс. тонн; 2.4 Др.	6. Количество промышленных предприятий в других отраслях промышленности, имеющих финансовые и производственные возможности для создания производственных мощностей по переработке вторичного молочного сырья, ед.;	4. Себестоимость продукции на основе вторичного молочного сырья, млн. руб.; 5. Чистая прибыль от реализации продукции на основе вторичного молочного сырья, млн. руб.;
3. Трудовые ресурсы: 3.1 Число организаций, выполняющих научные исследования и разработки, ед.; 3.2 Персонал, занятый научными исследованиями и разработками в данном направлении, тыс. чел.; 3.3 Др.	7. Др.	6. Рентабельность продаж, оборота продукции на основе вторичного молочного сырья, %;
4. Финансовые ресурсы: 4.1 Затраты на научные исследования и разработки по источникам финансирования, млн. руб.; 4.2 Капитальные вложения по источникам финансирования, млн. руб. 4.3 Др.		7. Др.

Представленные в таблице 1 показатели сгруппированы по блокам:

- ресурсный – предназначен для оценки обеспеченности отрасли материальными, техническими, трудовыми, финансовыми ресурсами по переработки вторичного молочного сырья;

- технологический блок – предназначен для оценки технологических возможностей повышения валовой добавленной стоимости продуктов на основе вторичного молочного сырья;

- экономический блок – оценивает экономическую эффективность направлений переработки вторичных молочных ресурсов в новые виды продукции.

Второй этап предполагает разработку методики оценки показателей. В ее основу может быть положена методика оценки конкурентоспособности:

- определение значимости каждого показателя экспертными методами;

- проведение интегральной оценки отобранных показателей с учетом их значимости.

Полученные результаты оценки позволяют определить возможные варианты позиционирования регионов на основе построения сектограммы или пузырьковой диаграммы.

Представленная методика может использоваться как на государственном уровне, с целью совершенствования механизма управления вторичными молочными ресурсами, стимулирования их переработки в высокотехнологичные импортозамещающие продукты с высокой добавленной стоимостью, так и отдельными инвесторами, частным бизнесом, с целью определения наиболее перспективных регионов для разработки и финансирования проектов переработки вторичного молочного сырья.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Храмцов, А.Г. Лактоза и ее производные / А.Г. Храмцов, Б.М. Синельников. – Спб.: Профессия, 2007. – 770 с.
2. Храмцов, А.Г. Переработка и использование молочной сыворотки: Технологическая тетрадь / А.Г. Храмцов, В.А. Павлов, П.Г. Нестеренко. – М.: Росагропромиздат, 1989. – 271с.

3. Cryan, R. Whey: Ready for Takeoff? / R. Cryan // U.S. Dairy Markets & Outlook. – USA, Vol. 7. – No 3, August 2001. Mode of access: http://www.nmpf.org/files/US_Outlook_August_01.doc;
4. Haines, B. Whey Protein's Star is Rising / Bill Haines // Dairy Management Inc., reprinted with permission from Prepared Foods. – USA, May 2005. Mode of access: www.grandecig.com/whywhey/pdf/wheystar.pdf
5. Haley, M. Whey, Once a Marginal Byproduct, Comes Into Its Own / Mildred Haley //, Dairy, and Poultry Outlook, LDP-M-160, USDA, Economic Research Service. – Livestock, October 2007. Mode of access: www.ers.usda.gov/publications/ldp/2007/10oct/ldpm160.pdf
6. Wendorff, W. Uses of Whey in the Farmstead Setting / Dr. William Wendorff // Wisconsin Department of Agriculture, Trade and Consumer Protection, October 2009. Mode of access: <http://www.dbicusa.org/documents>
7. Статистический сборник: сельское хозяйство Республики Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; редкол.: И.А. Костевич [и др.]. – Минск, 2011. – 283 с.

Галковский В.Ф., к.т.н., доцент, УО «ПолесГУ», г. Пинск, Республика Беларусь
Галковский С.В., к.э.н., УО «ПолесГУ», г. Пинск, galsv@list.ru, Республика Беларусь
Куземкин Д.В., к.т.н., доцент, УО «ПолесГУ», г. Пинск, Республика Беларусь

РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ УП «ПИНСКОЕ ПМС» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Пинский район является самым крупным в Республике Беларусь по наличию мелиорированных земель. Из 134,3 тыс. га всех сельскохозяйственных угодий района 86,03 тыс. га или 64 % составляют осушенные земли. По состоянию на 1.01.2012 г. в районе осушенные земли расположены на 100 мелиоративных объектах. На мелиоративных системах выполнено, при их строительстве, 5432 км открытых каналов различного назначения (проводящих – 2250 км).

На территории района построено 75 насосных станций, которые предназначены для удаления избытков воды во время снеготаяния или ливневых и осенних затяжных дождей. Это каждая седьмая насосная станция в Республике Беларусь и четвертая в Брестской области. Общая производительность насосных станций составляет 134 м³/с, ими перекачивается ежегодно 100-400 млн. м³ воды в разные периоды года, однако основной объем перекачиваемых вод приходится на весну и осень. Расход электроэнергии на перекачку воды в указанном объеме составляет 4,2-8,0 млн. кВт.ч.

На 2012 год из республиканского бюджета было выделено около 17 млрд. руб. на уход и ремонты мелиоративных систем по Пинскому району, что составило 90 % к уровню 2011 г. Но, несмотря на все трудности в работе, коллектив УП «Пинское ПМС» считает своей главной задачей поддержание в работоспособном состоянии проводящей сети, сооружений и насосных станций на мелиоративных системах.

В 2011 году в Пинском районе были получены следующие результаты в сельскохозяйственном производстве: государству продано 88136 т молока, что составило 106,8 % к уровню 2010 г.; реализовано скота и птицы в живом весе 10687 т (103,2 % к 2010 г.). На землях района было получено более 100 тыс. т зерна (вместе с кукурузой). На 2012 год была поставлена задача построить 8 молочно-товарных ферм и реконструировать 21, что позволяло увеличить производство молока на 11 %, а к концу пятилетки рост должен составить 50 %.

Значительный вклад в результаты сельскохозяйственного производства района в 2012 году был внесен коллективом УП «Пинское ПМС». Все мелиоративные системы поддерживались в работоспособном состоянии, проводились своевременные технические уходы и ремонты сооружений на проводящей сети, без задержек работали насосные станции.

Это большой объем эксплуатационных работ, если учесть разбросанность объектов и сооружений на них по территории района. Кроме того для защиты населенных пунктов и сельскохозяйственных угодий на польдерных системах было построено за 40-летний период 620 км ограждающих дамб: из них 566 км ограждают межхозяйственную сеть и земли и 54 км – внутривладельческую сеть.

Эффективность работы участков, обслуживающих мелиоративные системы и сооружения на сети, а так же в целом предприятия, можно оценить по данным таблицы 1, в которой отражена техническая сторона вопроса по обслуживанию мелиоративных систем.

Таблица 1 – Эффективность работы участка насосных станций по эксплуатации мелиоративных систем УП «Пинское ПМС»

Показатели	Ед. измерения	Годы				
		2008	2009	2010	2011	2012
Всего насосных станций	шт.	68	68	69	75	75
Насосы, всего	шт.	180	180	182	194	194
Общая производительность насосов	м ³ /с	128,6	128,6	129,5	134	134
Площадь обслуживания (польдерных систем)	тыс. га	64,2	64,2	66,7	72,2	72,2
Отработано насосами за год	тыс. ч	140,6	133,8	129,8	117,5	72,8
Расход электроэнергии	тыс. кВт/ч	8056	7817	7710	6627	4268

Сумма годовых осадков	мм	905	958	863	563	833
Перекачано воды	млн. м ³	390,7	373,3	344,6	300,3	185,6
Затраты, всего	тыс. долл. США	1637	1428	1913	1598	1283
Затраты на 1м ³ откачанной воды	руб.	9,0	10,7	16,5	24,6	57,6
Затраты электроэнергии на 1 га польдерных систем	кВт/ч	125,6	121,9	115,7	91,8	59,1
Продуктивность мелиорированных земель	ц.к.ед.	28,2	33,1	30,4	32,3	31,2
Затраты на 1 га по польдерным системам	долл. США	45,7	36,3	40,2	22,1	26,6

Как видно из табл. 1, число насосных станций за исследуемый период увеличилось, соответственно возросло общее количество насосов и их производительность. Снижение затрат на электроэнергию обусловлено сокращением количества выпавших осадков, что предопределяет более низкие объемы перекачиваемой воды. Продуктивность сельскохозяйственных мелиорированных земель в целом по району колебалась от 28,2 ц.к.ед. в 2008 году до 33,1 ц.к.ед. в 2009 году [1].

Вторым важным направлением в работе УП «Пинское ПМС» является производство продукции растениеводства и животноводства. С 2008 года к УП «Пинское ПМС» были прикреплены 2 отстающих СПК (СПК им. Котовского и СПК «Хойновский») на правах аренды.

Согласно решению Брестского областного Совета депутатов от 18 мая 2011 г. № 95 СПК им. Котовского и СПК «Хойновский» приняты в коммунальную собственность Брестской области как имущественные комплексы и закреплены на праве хозяйственного ведения за УП «Пинское ПМС». В процессе передачи хозяйств Пинскому ПМС никаких льгот не предоставлялось. Оборотные средства, в том числе 1500 голов молодняка КРС, выкупались предприятием самостоятельно. В течение первых трех лет хозяйствования проводился ремонт зданий на фермах, замена оборудования и другие мероприятия за счет кредитов.

Ежегодно на полях проводится целенаправленная работа по повышению плодородия почв. Следует учитывать, что это долговременный процесс. Первое, что было сделано – это очистка полей от кустарника и сорной растительности, а также выравнивание площадей. Во-вторых – была очищена регулирующая и проводящая сеть каналов от водной растительности и заиления от наносов. В-третьих – провели перезалужение площадей с учетом севооборотов. Все это позволило в 2012 году заготовить по 29,1 ц.к.ед. на условную голову КРС.

Не менее серьезные задачи поставлены руководством ПМС перед коллективом сельскохозяйственного участка на ближайшие три года текущей пятилетки. Если в 2012 году получили 5123 л молока от одной коровы, то к 2015 году планируется получить не менее 5500 л. Довести среднесуточные привесы молодняка КРС до 700 г в сутки, а свиней – до 550 г в сутки.

Поддержание в работоспособном состоянии мелиоративных систем и всего комплекса машин для работы на мелиорированных землях является главной задачей коллектива УП «Пинское ПМС». От целенаправленности и хороших результатов работы мелиораторов зависит итог работы тружеников села Пинского района, перед которыми поставлены высокие задачи, как в растениеводстве, так и в животноводстве.

В целом следует отметить, что коллектив УП «Пинское ПМС» нарабатывает опыт комплексного решения вопросов сельскохозяйственного производства на мелиорированных землях и эксплуатации мелиоративной сети, который, безусловно, будет востребован в современных условиях.

Каковы же положительные и отрицательные аспекты такого объединения мелиораторов и работников сельского хозяйства? К отрицательным можно отнести повышенный объем работы для руководителя организации, несколько увеличен штат работников ПМС. В то же время положительные аспекты значительно выше. Во-первых, лучше и рациональнее задействован коллектив работников и механизаторов, особенно в зимнее время – рабочие и механизмы постоянно задействованы на фермах и на вывозе органики на поля, когда проводящая и регулирующая сеть каналов покрыта льдом или заполнена водой и проводить ремонтные или обслуживающие работы невозможно. В это время работают в основном дежурные машинисты на насосных станциях. Во-вторых, как при весеннем севе, так и во время уборки, механизаторы ПМС привлекаются к полевым работам. В-третьих, нет задержек с выплатой заработной платы в зимний период, так как сданное государству молоко и мясо выручают весь коллектив. В-четвертых, улучшилась дисциплина на сельскохозяйственном участке, так как увеличилась заработная плата и каждый работник дорожит своим рабочим местом.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Годовые отчеты УП «Пинское ПМС» за 2008-2012 годы.

Дроздович Л.И., к.э.н., доцент,
Белорусский национальный технический университет, г. Минск, Республика Беларусь
economipravo@bntu.by

СРЕДНИЙ КЛАСС И ВОЗМОЖНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ В БЕЛАРУСИ

Наметившиеся в последние годы позитивные тенденции в развитии белорусской экономики не снимают существующие проблемы резкой дифференциации уровня жизни населения, наличия значительной доли бедного населения, неадекватной оплаты труда интеллигенции, все еще невысокой доли малых предприятий по сравнению с развитыми странами. Все это свидетельствует о том, что частичная трансформация экономической системы, проводимая в начале 90-х и усиливающиеся реставрационные процессы, породили новые противоречия и усилили разбалансированность системы экономических интересов в обществе.

Фактором оптимизации системы экономических интересов, их гармонизации в современных условиях может стать средний класс трансформирующегося белорусского общества при условии его многочисленности в социальной структуре общества.

Процессы трансформации в постсоветских странах привели к существенной перестройке социально-классовой структуры общества, выразившееся в появлении и развитии феномена среднего класса, или его примерного аналога западного общества. Сегодня очевидно, что поступательное развитие социально ориентированной экономики возможно только при условии перехода к постиндустриальному технологическому укладу, формирования классовой структуры общества, основой которой выступает средний класс. В этой связи, учитывая его ролевые функции, необходимо понять и оценить масштабы этого феномена в Беларуси, выявить его сходство или отличие от аналогичного явления в западном обществе, особенности его развития и структуру его экономических интересов.

К числу первых исследований, разрабатывающих методологию адаптации характеристик феномена западного среднего класса к реалиям постсоветского общества относят работы Р.Рывкиной Т.Заславской. В их трудах еще в 90-х были выявлены те элементы социальной структуры России, которые могут быть отнесены к среднему классу; изучен генезис и внутренняя структура среднего класса в современной России. С учетом важности выполняемых им функций Л.Косалс и Р.Рывкина отмечают в конце 90-х годов, что сейчас спрос на средний класс особенно велик потому, что именно этот слой мог бы стать инициатором и главной силой рыночных перемен, развития в стране цивилизованного рынка. По существу, велик «спрос не столько на сам средний класс, сколько на те функции, которые он мог бы выполнять». Особенности современного белорусского среднего класса обусловлены продолжительным господством командно-административной системы в стране, которая сформировала специфический средний класс. Средний класс, при условии большого удельного веса, становится фактором социальной интеграции общества (несмотря на его внутреннюю неоднородность) в силу реализации ряда важнейших общественных функций, в западном варианте.

Во-первых, в рамках среднего класса максимально выполняется условие диверсификации (разнообразия) общества по социальным группам. При этом высший-средний, средний-средний и низший-средний слои дифференцируются по показателям рода занятий и уровня квалификации, размера дохода и объема гражданских прав. В о - в т о р ы х , средний класс способствует поддержанию относительной общественной стабильности благодаря характерному для него высокому уровню восходящей экономической мобильности. Социальной мобильностью П.Сорокин называл изменение индивидом или группой места в социальной структуре, перемещение из одного социального положения в другое. При этом большое число взаимобмен происходит как внутри самого среднего класса, так и с другими частями социальной структуры общества, что способствует формированию позитивного общественного социального капитала.

В-третьих, средний класс выполняет функцию агента технологического и социально-экономического прогресса, является носителем инновационных идей, сосредоточивая в своих рядах наиболее квалифицированные кадры общества, отличающиеся высоким профессионализмом, значительным деятельностным и креативным потенциалом, гражданской активностью.

В-четвертых, средний класс осуществляет функцию носителя национальной культуры и общественных интересов. Для представителей всех его слоев характерна четкая самоидентификация—соответствие между их социально-профессиональными характеристиками и выбором страны. Как видим, выполнение функции социального стабилизатора общества предполагает не только удовлетворенность представителей среднего класса существующим социальным порядком, но также его массивность и срединное положение в обществе. А чтобы стать носителем национальной культуры и выразителем общественных интересов, этот класс должен обладать эффективным социальным капиталом.

В 1990-х годах в белорусском обществе стратификационные сдвиги отличались следующими особенностями: социальная структура стала более подвижной, возросло многообразие социальных статусов, однако нисходящая экономическая мобильность крупных социальных групп до последнего времени доминировала над восходящей, существенно изменилась и значимость компонентов социального статуса. Если раньше положение людей определялось уровнем занимаемой должности, то теперь их социальный вес все больше определяется величиной капитала, усилилась роль профессионально-квалификационного и культурного фактора в формировании высокостатусных групп и ослабла – в социальной дифференциации основной части населения; возросла социальная поляризация групп и слоев общества, расширились границы бедности и нищеты, начинает формироваться андеркласс. Данные характеристики позволяют говорить о переходных свойствах белорусского общества.

Исследование структуры белорусского общества дают различные данные о доле среднего класса в его структуре: она варьируется в пределах от 20 до 30%, при этом расхождение данных обусловлено не только наличием выбора критериев, предназначенных для анализа этой группы населения, но и особенностями этапов экономического развития. Социально-профессиональная структура среднего класса, состоящая из 1/3 высококвалифицированных служащих-специалистов, 1/5 рабочих высокой квалификации и 1/6 предпринимателей, не удовлетворяет международным стандартам. В целом, можно сказать, что Беларусь пока что тяготеет к общественному устройству со значительным базовым слоем, состоящим по преимуществу из «бюджетников»; с восходящей экономической мобильностью из нижних в базовый слой, и в меньшей мере – из базового в верхние слои; со сравнительно небольшим средним классом, находящимся в эмбриональном состоянии по структурным характеристикам и выполняемым функциям. Для выполнения ролевых функций, присущих среднему классу в его западном варианте, средний класс белорусского общества должен стать более многочисленным; обладать реальной экономической свободой, стать полноправным субъектом реформирования общества. Для трансформации базового слоя в средний класс, общество должно располагать соответствующими условиями: и дать возможность реализовывать экономические интересы во-первых, предоставить населению возможность работать в соответствии с имеющейся квалификацией и получать зарплату, способствующую качественному воспроизводству человеческого капитала; во-вторых, осуществлять эффективные расходы, расширяя свой статус собственника; в-третьих, обеспечить правовые основы сохранения и защиты всех видов собственности, как базу для создания благоприятных условий жизнедеятельности нового поколения.

Ключников А.С., д. т. н., профессор,

Сидоренко К.С., магистр экономики

УО ФПБ «Международный университет «МИТСО», г. Витебск, Республика Беларусь

Kluchas@rambler.ru;

Kristina_sidoren@mail.ru

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ АУТСОРТИНГА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В инновационном процессе действуют как минимум два хозяйствующих субъекта: производитель (создатель) и потребитель (пользователь) нововведения. Если новшество – технологический процесс, его производитель и потребитель могут совмещаться в одном хозяйствующем субъекте.

Простой инновационный процесс переходит в товарный за две фазы:

- создание новшества и его распространение;
- диффузия нововведения.

Первая фаза – это последовательные этапы научных исследований, опытно-конструкторских работ, организация опытного производства и сбыта, организация коммерческого производства. На первой фазе еще не реализуется полезный эффект нововведения, а только создаются предпосылки такой реализации. На второй фазе общественно полезный эффект перераспределяется между производителями нововведения, а также между производителями и потребителями. Иными словами, диффузия – это распределение уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения. В результате диффузии возрастает число как производителей, так и потребителей и изменяются их качественные характеристики. Непрерывность нововведенческих процессов определяет скорость и границы диффузии нововведения в рыночной экономике.

В данной работе рассматривается возможность аутсорсинговых предприятий как государственной, так и частной форм собственности и пользователя нововведения стать создателем нововведения.

Классическая схема создания нововведения требует проведения фундаментальных и прикладных научных исследований, а также следующих этапов инжиниринга и производства:

- экспериментальный инжиниринг: создает работающие опытные образцы, макеты и прототипы изделий на основе достижений фундаментальной и прикладной науки;
- производственный инжиниринг, который разрабатывает производственную версию изделия и технологию производства, обеспечивающую гарантированное воспроизведение свойств изделий в серийном или массовом производстве (ноу-хау);
- адаптационный и оптимизационный инжиниринг: обеспечивает настройку технологии под конфигурацию конкретного завода-производителя и оптимизацию производственных затрат;
- малосерийное, крупносерийное и массовое производство, которое обеспечивает воспроизведение изделий с гарантированными свойствами и качеством на одном или нескольких заводах.

В условиях рыночной экономики все уровни инжиниринга реализуются бизнес-маркетинговыми стратегиями позволяющими сделать изделие конкурентноспособным на рынке.

Для успешного управления инновационной деятельностью необходимо прежде всего научиться отличать инновации от:

- несущественных видоизменений в продуктах и технологических процессах (например, эстетические изменения – цвета, формы и т.п.);

– незначительных технических или внешних изменений в продуктах, оставляющих неизменными конструктивное исполнение и не оказывающих достаточно заметного влияния на параметры, свойства, стоимость изделия, а так же входящих в продукты материалов и компонентов;

– расширения номенклатуры продукции за счет освоения производства не выпускавшихся прежде на данном предприятии, но уже известных на рынке продуктов с целью удовлетворения текущего спроса и увеличения доходов предприятия. Новизна инноваций оценивается по технологическим параметрам, а так же с рыночной позиции. С учетом этого строится классификация инноваций.

По типу новизны для рынка инновации делятся на: новые для отрасли в мире, новые для отрасли в стране, новые для данного предприятия (группы предприятий).

По месту в системе (на предприятиях, в фирме) можно выделить инновации на входе предприятия (изменения в выборе и использовании сырья, материалов, машин и оборудования, информации и др.) и на его выходе (изделия, технологии, услуги и др.).

Авторы считают на нынешнем уровне развития постиндустриального общества наиболее рациональным путем инновационного развития предприятий их участие в аутсорсинговых производствах трансконтинентальных корпораций, реализующих максимально возможное количество передовых наукоемких технологий. При этом, появляется возможность, создав в Республике Беларусь их большое количество в различных отраслях промышленности, создавать собственные новые товары (новшества). Комбинируя и стратегически объединяя научно-технологические ноу-хау отдельных аутсорсинговых производств, появляется возможность создавать собственную интеллектуальную и промышленную продукцию в виде товаров и услуг (новшеств). При этом значительно экономятся средства на научные исследования, конструкторско-технологические разработки и инжиниринг. В результате научно-технологическое развитие предприятий возможно даже в отсутствие собственных и иностранных финансовых инвестиций, а исключительно в процессе участия в аутсорсинговых производствах.

Мальцевич В.М., к.э.н., доцент

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

v_maltsevich@mail.ru

КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ

Эффективное корпоративное в современном мире управление выступает одним из важнейших условий улучшения инвестиционного и делового климата в экономике любого государства. Более того, корпоративное управление и его совершенствование на микро и на макро уровнях является эффективным рычагом, способствующим интеграции бизнеса в мировую экономику. Как показывает мировая практика, эффективное корпоративное управление является источником конкурентоспособности стран.

Корпоративное управление в узком понимании представляет собой систему правил и стимулов, побуждающих управленцев компании действовать в интересах акционеров. В широком смысле корпоративное управление – это система организационно-экономических, правовых и управленческих отношений между субъектами экономических отношений, интерес которых связан с деятельностью компании. Субъекты корпоративных отношений представлены менеджерами, акционерами и другими заинтересованными лицами (кредиторы, служащие компании, партнеры компании, местные органы власти). Все участники корпоративных отношений имеют общие цели, которые можно сформулировать следующим образом:

- создание эффективной компании, обеспечивающей производство высококачественных товаров и рабочие места, а также обладающей высоким престижем и безупречной репутацией;
- увеличение стоимости материальных и нематериальных активов компании, рост котировок ее акций и обеспечение выплаты дивидендов;
- получение доступа к внешним рынкам капитала;
- получение доступа к высококвалифицированным трудовым ресурсам;
- увеличение рабочих мест и общий рост экономики.

Вместе с тем, каждый участник корпоративных отношений имеет свои интересы, и различие между ними может привести к развитию корпоративных конфликтов. В свою очередь, надлежащее корпоративное управление содействует предотвращению конфликтов, а при возникновении – их разрешению посредством предусмотренных процессов и структур. Такими процессами и структурами являются формирование и функционирование различных органов управления, регулирование взаимоотношений между ними, обеспечение равноправного отношения ко всем сторонам, раскрытие надлежащей информации, ведение бухгалтерского учета и финансовой отчетности в соответствии должными стандартами и др.

Изучение мирового опыта функционирования корпоративных образований свидетельствует о том, что основные проблемы корпоративного управления могут быть сформулированы следующим образом.

1. Несбалансированность распределения прав и ответственности между участниками деятельности корпорации и для каждого участника.
2. Неравноправие миноритарных и мажоритарных групп акционеров.
3. Столкновение двух видов прав: права, основанного на отношениях собственности, и права, основанного на трудовых отношениях.
4. Неэффективность корпоративного менеджмента.
5. Дробление, утеря целостности корпорации.

В связи с растущим интересом к корпоративному управлению появляется потребность в независимых, сопоставимых в международном масштабе оценках для сравнения эффективности корпоративного управления в различных компаниях и странах. Определение эффективности корпоративного управления остается одной из наименее исследованных областей экономической науки. Вместе с тем достоверная оценка эффективности корпоративного управления является чрезвычайно важной, так как ее результаты влияют на принятие решений субъектами экономических отношений, в том числе и потенциальными инвесторами.

Исследование теории и практики в области оценки эффективности корпоративного управления свидетельствует о наличии различных методов ее определения. С точки зрения используемого механизма определения эффективности их можно объединить в две группы: качественные и количественные.

К группе качественных методов оценки эффективности корпоративного управления относится сравнительный метод и методы оценки риска корпоративного управления.

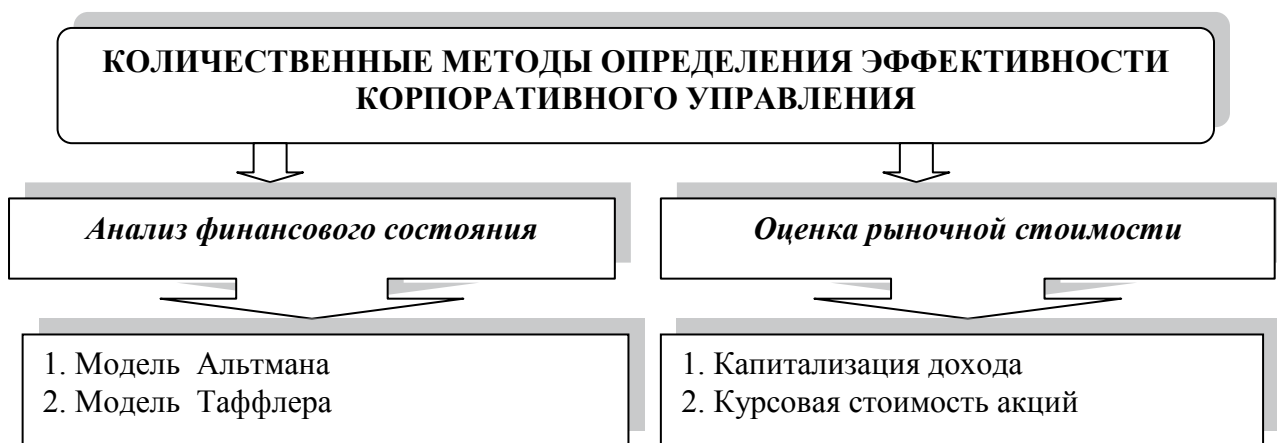


Рис. Количественные методы оценки эффективности корпоративного управления

Количественные методики оценки эффективности корпоративного управления основаны на анализе финансового состояния корпорации и оценке рыночной стоимости (рис). Сложность адекватной оценки финансовой деятельности корпорации, прежде всего, связана с различными экономическими интересами субъектов корпоративных отношений. При использовании метода анализа финансового состояния предполагается, что эффективная финансово-хозяйственная деятельность корпорации и есть подтверждение эффективности корпоративного управления. При этом ключевым моментом в оценке финансового состояния становится расчёт вероятности банкротства.

Среди методик оценки вероятности банкротства принято выделять методы, основанные на анализе финансовых данных, предполагающие использование Z-коэффициента Альтмана и коэффициента Таффлера. Мировой опыт свидетельствует о том, что количественные методы оценки эффективности корпоративного управления, основанные на анализе финансового состояния, становятся все более актуальными. Анализ финансового состояния компании проводится путем оценки вероятности банкротства при помощи двухфакторной модели Альтмана и определения финансовой устойчивости компании посредством модели Таффлера. Использование вышеуказанных методик для оценки эффективности корпоративного управления в Республике Беларусь будет не всегда адекватно отражать реальную ситуацию в силу того, что процесс перехода отечественных предприятий на международные стандарты финансовой отчетности находится на начальном этапе. Среди отечественных ученых следует отметить исследования профессора Савицкой Г.В., которая при помощи корреляционного и многомерного факторного анализа разработала дискриминантную факторную модель диагностики риска банкротства сельскохозяйственных предприятий. В Российской Федерации попытка разработки адаптированных методик диагностики возможного банкротства, предназначенные для российских предприятий, была предпринята такими учеными как О.П. Зайцева, Р.С. Сайфуллин и Г.Г. Кадыков.

Вторая методика оценки эффективности корпоративного управления основывается на анализе рыночной стоимости компании. В данном случае существует два метода: на основе оценки капитализации дохода и на основе курсовой стоимости акций.

Метод капитализации дохода – метод оценки, применяемый в рамках доходного подхода, при котором стоимость объекта определяется путем деления текущих доходов от использования объекта на коэффициент капитализации. Необходимым условием применения метода капитализации является допущение о том, что в обозримом будущем доходы, приносимые объектом, останутся примерно на одном уровне и должны быть положительной величиной. Снижение стоимости компании означает снижение ее прибыльности либо увеличение средней стоимости обязательств (требования банков, акционеров и других вкладчиков средств). Прогноз снижения требует анализа перспектив прибыльности и процентных ставок. Условия будущего падения цены предприятия обычно формируются в текущий момент и могут быть в какой-то мере предсказаны. Повышение или понижение капитализированной стоимости компании характеризует рост или падение эффективности корпоративного управления, а увеличение или уменьшение в абсолютных и относительных показателях позволяет сопоставлять данные указанной компании с показателями других компаний, в том числе и конкурентов.

Метод оценки эффективности корпоративного управления на основе курсовой стоимости акций корпорации, заключается в сравнении курсовой стоимости акций корпорации в текущем периоде с курсовой стоимостью акций корпорации в предыдущем периоде. Снижение курсовой стоимости акций компании означает снижение эффективности корпоративного управления. Сдерживающим фактором для применения этих методов при оценке эффективности корпоративного управления является недостаточная развитость рынка ценных бумаг, а также отсутствие исходных данных, так как акции лишь небольшого числа отечественных компаний котируются на биржах.

Таким образом, рассмотренные методы количественной оценки эффективности корпоративного управления свидетельствуют о различных подходах к указанной проблеме. Благодаря различным методам оценки корпоративного управления, можно по-разному посмотреть на практику управления в одних и тех же компаниях. И если по итогам одного рейтинга компания является лидером, то по другому, вполне возможно, все будет иначе. Следует отметить, что методы оценки эффективности корпоративного управления, которые были заимствованы на Западе, не всегда оказываются эффективными в отечественной практике оценки корпоративного управления. Сложность использования алгоритма зарубежных методик при оценке эффективности корпоративного управления в Республике Беларусь, на наш взгляд, связана с тем, что они применимы только к предприятиям с эффективно действующими механизмами корпоративного управления, а также с несоответствием отечественных корпораций требованиям зарубежных оценщиков к прозрачности информации и неразвитостью институтов поддержки корпоративного управления.

Носко Н.В.,

Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь
xana1998@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В ФОРМЕ НИОКР В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Одной из задач стратегического менеджмента организации является управление инновациями в ней, прежде всего посредством решений по отбору проектов и распределению ресурсов. При этом необходимо обеспечить комплексный процесс принятия решений от верхнего уровня менеджмента до уровня управления НИОКР.

В промышленности наиболее важная часть инноваций реализуется в форме НИОКР. Как правило, это наиболее общий, сложный по организации и важный по значимости тип инновации [3].

Инновационная деятельность (НИОКР и внедрение их результатов в производство) является одной из основных сфер деятельности любой производственной организации. Сфера НИОКР непосредственно связана с маркетингом организации, причем эта связь двухсторонняя. Подразделения НИОКР должны опираться в своей деятельности на маркетинговые исследования запросов и состояния рынка и, следовательно, можно сказать, что они должны работать по заданию служб маркетинга. С другой стороны, отслеживание тенденций научно-технического прогресса, прогнозирование и собственно разработка новых изделий требуют постановки со стороны подразделений сферы НИОКР задач маркетинговым службам по проведению соответствующей оценки рыночного потенциала новых изделий [1].

Задачей НИОКР является создание новых изделий (или услуг), которые будут являться основой производственной деятельности организации в будущем.

В большинстве случаев управление НИОКР (прогнозирование, планирование, оценка проектов, организация и комплексное управление, контроль за ходом НИОКР) стратегически более важная задача, чем собственно исполнение НИОКР (важнее определить правильное направление движения, чем сосредоточиться на конкретных шагах в этом направлении) [2].

НИОКР и управление ими (инновационный менеджмент) тесно связаны с общей теорией и практикой менеджмента организации, маркетингом, производственным менеджментом, логистикой, стратегическим менеджментом, финансовым менеджментом организации.

При всем разнообразии подходов к организации и управлению НИОКР организации опираются на небольшое число проверенных практикой принципов [2,6].

Каждый проект первоначально формируется так называемой руководящей командой. Благодаря наличию этой команды, которую можно назвать руководящим ядром, вся проектная команда может забыть о внешних обстоятельствах и сосредоточиться непосредственно на проекте.

Зона ответственности руководящего ядра:

- 1) идентификация целей проекта;
- 2) подготовка проектного задания;
- 3) выбор и комплектование членов команды;
- 4) определение других необходимых ресурсов и обеспечение ими проектной команды;
- 5) мониторинг процесса в работе проектной команды;
- 6) «сигнализация вовне» о результатах, полученных командой проекта;
- 7) обеспечение совместимости деятельности команды с работой остальной части организации.

Процесс на уровне проекта начинается с составления ряда исходных документов: спецификации требований, определения проекта (название, цели, этапы, команды), плана проекта.

Роли в проектной команде распределяются в зависимости от характера проекта. Команда может включать минимально стратегического менеджера разработки и технологов.

Процесс планирования ведется по методу «сверху – вниз» и детализован до модулей. Каждый член команды работает в своем модуле, длительность которого 10-30 дней [6].

В каждом модуле устанавливаются пять ключевых точек:

- 1) план составлен;
- 2) план одобрен командой проекта (или принято решение о его развитии);
- 3) первоначальный вариант выполнен;
- 4) обзор и ревизия закончены (получено одобрение команды проекта и началось тестирование);
- 5) оценка работы (модуль выполнен и оценен руководителем).

Процесс планирования и разработки проекта можно представить следующим образом [4,5].

Процесс на уровне проекта.

1. Определение проекта.

Организация решает делать проект и формирует руководящее ядро. Руководящее ядро пишет резюме и формирует команду проекта.

2. План проекта.

Проектная команда разбивает проект на стадии, устанавливает стандарты и процедуры обеспечения качества работы, это получает одобрение руководящего ядра (если необходимо – проводится ревизия).

3. Выполнение проекта.

Проектная команда следует установленному порядку процесса для каждой стадии плана проекта. Руководящее ядро преодолевает препятствия и обеспечивает нужные ресурсы.

4. Оценка проекта.

И руководящее ядро, и проектная команда ищут пути улучшения продукта, улучшения проекта и проектного процесса.

Процесс на уровне этапа.

1. План этапа.

Команда проекта разбивает этап на модули, приписывая каждый модуль члену команды, который представляет план руководящему ядру (при необходимости план пересматривается).

2. Выполнение этапа.

Проектная команда следует процессу на уровне модуля для каждого модуля этапа. План пересматривается по результатам опроса потребителей.

Лидер команды преодолевает препятствия и обеспечивает ресурсы в соответствии с планом этапа.

3. Оценка этапа.

Команда проекта рассматривает пути улучшения продукта этапа, улучшая план этапа и процесс проектирования.

Процесс на уровне модуля.

1. План модуля.

Разрабатывается детальная методика и/или план работы по модулю.

2. Выполнение модуля.

Выполняется план, который может пересматриваться по замечаниям проектной команды.

3. Оценка модуля.

Лидеры команды рассматривают пути улучшения продукта модуля, улучшения плана этапа, улучшения процесса проекта.

Планирование осуществляется по частям. Наиболее полно и почти что с минутной разбивкой во времени осуществляется планирование начальных частей проекта, а с большей свободой – последующих. Проект, как правило, разбит на двухнедельные части (модули).

Каждый модуль проекта превращается в законченную рабочую систему определенного функционального назначения и сразу же тестируется. Это значительно выгоднее, чем организовывать большое тестирование в конце этапа проекта. В конце каждого модуля предусмотрена его интеграция в остальной проект [5].

Каждый модуль полностью тестируется перед передачей его результатов остальной команде.

Распространено мнение, что малые команды талантливых людей лучше в сфере НИОКР, чем большие. В то же время существует и другая истина: малым командам присущи и определенные ограничения, например, при создании очень больших изделий в сжатые сроки.

В больших проектах большое число членов команды разрабатывают большое число отдельных компонентов проекта, которые тесно взаимосвязаны.

Таким образом, менеджерам необходимо пытаться структурировать и координировать работу отдельных инженеров и команд таким образом, чтобы предоставить исполнителям определенную гибкость в работе и развернуть параллельную разработку деталей проекта на этих этапах.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент: учеб. пособие // Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: ТРТУ, 2008. – 423 с.
2. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика // П. Дойль. – СПб.: Издательство «Питер», 2010. – 544 с.
3. Национальная инновационная система Республики Беларусь. – Минск: ГУ «БелИСА», 2007. – 112 с.
4. Носко Н.В., Лялюк Т.В. Концепция стратегической организации инновационной деятельности предприятия // Вестн. Брест. гос. техн. ун-та. Экономика. – 2009. – № 3(57): Экономика – С. 28-32.
5. Попова В.Л. Управление инновационными проектами // В.Л. Попова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 336 с.
6. Федосеев А. Открывая новые горизонты управления // Управление компанией. – 2003. – № 4 – С. 24-35.

РАЗДЕЛ 3. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Слонимская М.А., к.э.н., доцент,
Витебский государственный технологический университет, г. Витебск, Республика Беларусь
marina_slonimska@tut.by

ОЦЕНКА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ СБЫТА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЦЕПИ ПОСТАВОК

На глобальном рынке, компании все чаще конкурируют не как индивидуумы, а как часть общей цепи поставок. Соответственно, в процессе стратегического управления для принятия обоснованных решений должна рассматриваться вся цепь поставок от источника сырья до конечного потребителя, а также глобальные факторы и тенденции, определяющие конкурентоспособность компании. Эффективное управление операциями в международном масштабе требует изучения этих глобальных факторов и внедрения нового подхода к управлению производством на основе управления цепями поставок и логистики.

Одним из важнейших решений, определяющих успех деятельности предприятий на внешних рынках и эффективность международной цепи поставок является выбор международных рынков сбыта. Методы выбора зарубежного рынка аналогичны тем, которые используются для внутреннего рынка: ведущее место среди них занимают кабинетные, полевые исследования или их сочетание. Кроме того, применяются метод экспертных оценок, метод совместного анализа, метод Саати, балловый метод и многие другие методы. Все эти методы отличаются по способам получения информации, характеру ее использования, технике проведения исследований и их конечным результатам.

Выходя на рынок, производитель должен осознавать, что его товар не может удовлетворять запросы всех покупателей. Вместе с тем он должен стремиться к производству товара, который в наибольшей степени удовлетворял бы нужды и потребности существующих и потенциальных покупателей. Последнее возможно только в том случае, когда производителем установлен факт соответствия изготавливаемых или запускаемых в производство товаров запросам и вкусам покупателей, определено, насколько товары его фирмы отличаются по свойствам и качеству от товаров фирм конкурентов. Необходимо также выявить недостатки и достоинства товара, определить отношение к нему отдельных групп покупателей, выявить возможные изменения требований рынка к товару в перспективе, а также установить сферы его использования в будущем. На выяснение этих вопросов и направлено исследование рынка. Оно должно помочь фирме выбрать такой рынок сбыта и товар, который позволили бы расширить спрос и увеличить емкость рынка.

Автором предлагается методика оценки привлекательности отдельных зарубежных рынков сбыта на основе кабинетных исследований, которая рассмотрена на примере выбора предприятием мясоперерабатывающей отрасли промышленности регионов сбыта в Республике Казахстан.

В качестве основного источника информации были использованы данные Агентства Республики Казахстан по статистике, приведенные в статистическом сборнике «Регионы Казахстана в 2011 году». Отбор данных для анализа осуществлялся по следующим направлениям:

1) характеристика емкости рынка мясной продукции (численность населения, человек; плотность населения, человек на 1 кв. км.; потребление мяса и мясопродуктов на душу населения в год, кг; расходы домохозяйств на продовольственные товары в среднем на душу населения в год, тенге; среднемесячная номинальная заработная плата одного работника, тенге; импорт живых животных и продукции животноводства на душу населения в год, долл. США; объем продажи мяса, в том числе мяса домашней птицы и мясных продуктов на душу населения в год, тенге; объем услуг общественного питания на душу населения в год, тыс. тенге);

2) характеристика внутреннего производственного потенциала в сфере производства мяса и мясопродуктов (экспорт живых животных и продукции животноводства на душу населения в год, долл. США; производство мяса всех видов скота сельскохозяйственными предприятиями в расчете на душу населения в год, кг; производство мяса и субпродуктов пищевых промышленными предприятиями на душу населения в год, кг; производство колбас и изделий аналогичных из мяса, субпродуктов мясных или крови животных промышленными предприятиями на душу населения в год, кг);

3) национальная специфика потребления мясных продуктов (доля казахов в общей численности населения, %; естественный прирост населения на 1000 человек; поголовье свиней на 1000 населения, голов).

Для того чтобы получить интегральную оценку факторов емкости рынка мясной продукции, внутреннего производственного потенциала в сфере производства мяса и мясопродуктов, а также национальной специфики потребления мясных продуктов по регионам Казахстана исходные данные необходимо привести к сопоставимому виду. С этой целью воспользуемся следующей формулой:

$$I_{ij} = \frac{x_{ij} - x_{imin}}{x_{imax} - x_{imin}}, \quad (1)$$

где I_{ij} – сопоставимая оценка i -го показателя по j -тому региону;
 x_{ij} – исходное значение i -го показателя по j -тому региону;
 x_{imin} – минимальное значение i -го показателя;

$X_{i\max}$ – максимальное значение i -го показателя.

Интегральная оценка емкости рынка мясной продукции рассчитывалась как средняя из трех составляющих – оценки численности населения, оценки плотности населения и средней оценки объема потребления. Результаты расчетов представлены графически на рисунках 1 и 2.

На рисунке 1 представлена карта позиционирования областей Казахстана по емкости их рынка мясной продукции и национальной специфике.

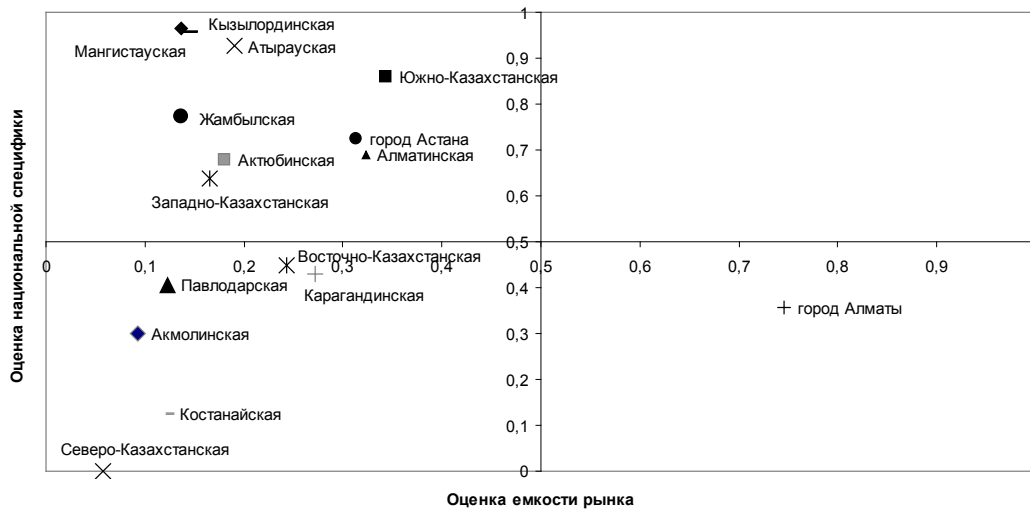


Рисунок 1. Карта позиционирования областей Казахстана по емкости их рынка мясной продукции и национальной специфике

Чем выше и правее расположен регион на данной карте, тем он более привлекателен для сбыта продукции из говядины и мяса птицы. В наилучший (правый верхний сегмент) не попадает ни один регион, поэтому необходимо обратить внимание на правый верхний угол левого верхнего сегмента. Таким образом, в первую очередь при продаже данного вида продукции следует ориентироваться на Южно-Казахстанскую область, Алматинскую область и город Астана как относительно более емкие и имеющие национальную специфику потребления мясных продуктов. Можно также обратить внимание на Кызылординскую, Атыраускую и Мангистаускую области как наиболее специфические по потреблению мясных продуктов. Город Алматы, имеющий наиболее емкий рынок мясных продуктов и в меньшей степени обладающий национальной спецификой можно рассматривать как регион сбыта продукции из свинины.

На рисунке 2 представлена карта позиционирования областей Казахстана по емкости их рынка мясной продукции и внутреннему производственному потенциалу. Чем ниже и правее расположен регион на данной карте, тем он более привлекателен для сбыта мясной продукции. В наилучший (правый нижний сегмент) попадает один регион – город Алматы, на который следует ориентироваться для обеспечения эффективных продаж. Можно также обратить внимание на город Астана и Южно-Казахстанскую область как более емкие, по сравнению с другими регионами и имеющие более низкий собственный производственный потенциал в сфере производства мясных продуктов.

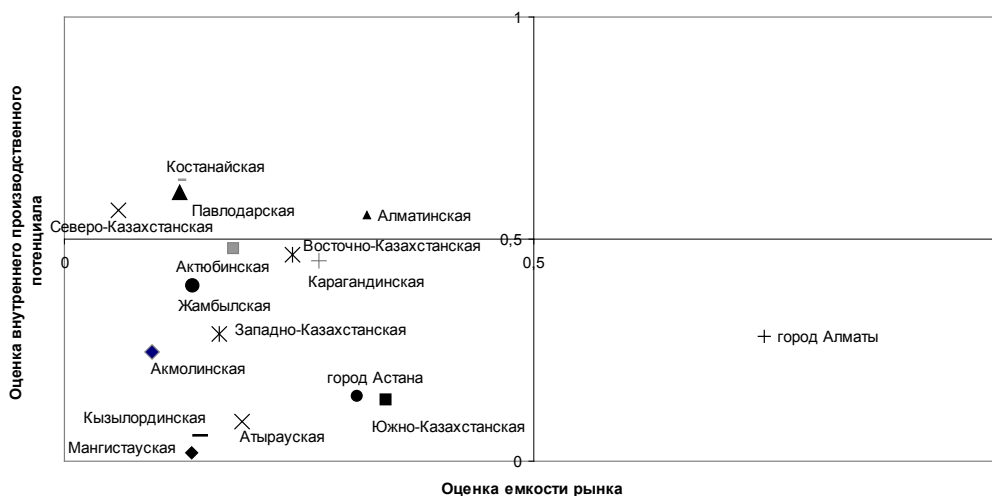


Рисунок 2. Карта позиционирования областей Казахстана по емкости их рынка мясной продукции и внутреннему производственному потенциалу

В целом использование предложенной методики оценки и выбора зарубежных рынков сбыта обеспечивает снижение рисков и издержек при выходе предприятия любой отрасли на зарубежные рынки сбыта и способствует повышению эффективности его деятельности при формировании международной цепи поставок.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Береза, Е.Н. Выход предприятий на зарубежные рынки: целесообразность, мотивы, алгоритм выхода. / Е.Н.Береза // Вестник ИНЖЭКОНа. сер. Экономика. вып. 2(21). – СПб.: СПбГИЭУ, 2008. – С. 11-15.
2. Сайт Агентства Республики Казахстан по статистике //www.stat.gov.kz

Вакулич Н.А., Кулеш Е.И.,
Брестский государственный технический университет, Республика Беларусь
vna_brgtu@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Как показывает мировой опыт, важнейшим фактором экономического роста является формирование логистической системы, охватывающей различные сферы деятельности в стране. В индустриально развитых странах логистика давно поставлена на службу повышения эффективности управления движением 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, при этом эффективность цепи поставок определяется уровнем организационного оформления хозяйственных связей всех участников товародвижения.

Основной сложностью исследований в области развития и функционирования логистических систем является разработанность отечественными и зарубежными экономистами в основном общей методологии изучения логистических систем и недостаточная научная база анализа региональных логистических систем.

Логистическая система представляет собой синергию материальных, информационных и финансовых потоков и процессов, образующих адаптивную систему, включающую объект и субъект логистического управления.

В Программе развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года дано следующее определение логистической системы.

Логистическая система – сложная организационно завершенная (структурированная) экономическая система, которая состоит из элементов-звеньев (транспортно- и оптово-логистических (торгово-логистических) центров), взаимосвязанных между собой и взаимодействующих посредством информационного обмена в целях достижения эффективного управления цепями поставок товаров и грузов, с участием республиканских и местных органов государственного управления, заинтересованных организаций, располагающих транспортными, складскими, экспедиторскими, информационными, финансовыми, сертификационными, страховыми и производственными структурами.

Отметим, что каждая логистическая система как объект исследования уникальна в смысле наличия определенной системы факторов, связей и процессов, значительное количество которых являются стохастическими или качественными (субъективными), что вызывает высокую степень неопределенности в ее поведении и формировании управления.

Эволюция логистических систем за рубежом доказывает, что они становятся одним из важнейших стратегических инструментов в конкурентной борьбе не только для отдельных организаций, но и страны в целом. В Республике Беларусь сложилась несколько иная ситуация. В силу объективных причин исторического, политического, экономического характера имеет место определенное технологическое отставание в области логистики.

Это происходит из-за специфичности развития самих логистических систем, обусловленных целым рядом причин:

- необходимы достаточно прочные связи между производителями, поставщиками и потребителями, которые должны быть объединены в одну систему;
- создание логистических систем требует капитальных вложений и подчас достаточно значительных;
- темпы развития производственной, технической и технологической базы логистики в разных отраслях экономики в последние годы очень высоки и требуют практически постоянного внесения улучшений или внедрения новых продуктов, что требует значительных единовременных затрат;
- постоянное совершенствование технологий предполагает интенсивную подготовку кадров по специальности «логистика», переподготовку и повышение квалификации в этой области персонала среднего и высшего менеджмента.

Отметим, что немаловажным аспектом развития логистической системы является размещение элементов логистической цепи, то есть построение территориальной структуры, наполненной соответствующими объектами и коммуникациями.

Логистическая система Республики Беларусь включает совокупность логистических центров. В зависимости от отраслевой направленности будут формироваться транспортно-логистические и оптово-логистические (торговые) и многофункциональные логистические центры.

Наибольший интерес сегодня вызывает развитие региональных логистических систем. Региональные логистические системы являются сложными стохастическими системами, что проявляется в интегральном взаимодействии таких факторов, как наличие большого количества логистических посредников, многопрофильность (многоассортиментность) региональных материальных потоков, отсутствие полной информации, затрудняющей формирование логистического управления.

Опыт США и многих стран Западной Европы в формировании региональных логистических систем показывает, что они развиваются в следующих направлениях:

- 1) создание крупных региональных логистических центров (субъектов управления), координирующих работу объектов управления логистической системы;
- 2) формирование информационно-управляющего канала логистической системы;
- 3) формирование рационального финансового потока.

Отметим, что в Брестской области имеются предпосылки для того, чтобы она стала важной составляющей логистической системы Республики Беларусь по следующим причинам:

- близость к ЕС;
- близость к развивающимся грузовым терминалам;
- железнодорожный узел Белорусской железной дороги, обеспечивающий наиболее прямое сообщение между Западной и Восточной Европой;
- одной из основополагающих в развитии логистической инфраструктуры во всем мире в настоящее время стала тенденция появления и развития крупных транспортно-логистических центров. Наряду с другими городами Республики Беларусь, в двух городах Брестской области (Барановичи и Пинск) зарождается и погашается наибольший грузопоток экспортно-импортных грузов;
- Брест включен в программу развития сети складов Республики Беларусь.

На наш взгляд, в настоящее время происходит определение роли власти Брестской области и местного населения в этих процессах, в том числе, в организации процессов международной торговли и дистрибуции товаров. Основная проблема на сегодняшний день заключается в том, чтобы обеспечить собственное участие в создании логистической инфраструктуры Брестской области, обеспечить правопорядок в вопросах отношений собственности с учетом имеющихся макроэкономических международных тенденций.

Как видим, несмотря на множество факторов, препятствующих развитию логистики в Беларуси, существуют и причины, способствующие созданию логистических систем.

Повышение эффективности и качества работы логистических систем во многом определяется внедрением в логистику достижений научно-технического прогресса. Причем научно-технический прогресс в логистике не ограничивается только совершенствованием технических средств, а распространяется на совершенствование процессов организации логистических операций, разработку новых технологий в области логистики, совершенствование научных подходов к решению проблем логистики.

Отметим, что важным аспектом для развития логистики в Беларуси является принятие упомянутой выше «Программы развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года». Программа направлена на решение задач по развитию и модернизации транспортной инфраструктуры, созданию современных логистических центров, росту транспортного и транзитного бизнеса и сопутствующих услуг.

Программой предусматривается совершенствование нормативной правовой базы по развитию логистической деятельности в Республике Беларусь; создание и развитие логистических центров, модернизация и реконструкция складской инфраструктуры; модернизация существующих грузовых терминалов; создание транспортно-логистических центров, в том числе на территории СЭЗ, на базе объектов Республиканского унитарного предприятия «Белтаможсервис»; развитие международного сотрудничества в сфере логистической деятельности, а также подготовка кадров для создания логистических центров. С учетом внесенных изменений в Программу в республике на сегодняшний день определено 50 участков для строительства и размещения объектов логистической системы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Логистика: учебник / под ред. Б.Н. Аникина – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001 – 2004. – 352 с.
2. Моисеева Н. К. Экономические основы логистики: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 528 с.
3. Николайчук В. Е. Транспортно-складская логистика: Учебное пособие. – М.: ИТК «Дашков и К0», 2006. – 452 с.
4. Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года
5. Интернет-ресурс: <http://www.logist.ru>

Липатова О.В., к.э.н., доцент,
Шатров С.Л., к.э.н., доцент,
Белорусский государственный университет транспорта, г. Гомель, Республика Беларусь
lipatova2003@mail.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ АНАЛИЗА ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Углубление рыночных отношений и постепенное вхождение Республики Беларусь в мировое экономическое пространство обусловило динамичное осуществление процессов, связанных с количественными и качественными характеристиками транспортных услуг, товарных, информационных, финансовых потоков и ресурсов. В этих условиях концепция конкурентоспособности любой фирмы предусматривает получение преимущества путём дифференциации общего предложения компании за счёт повышения качества и расширения масштабов, предлагаемых клиенту логистических услуг.

Современная логистика трактуется как наука о рациональной организации производства, транспорта и распределения, которая комплексно, с системных позиций охватывает вопросы снабжения предприятия, организации производства, распределения и сбыта готовой продукции; процесс планирования, организации и осуществления рациональной доставки товаров от мест их производства к местам их потребления, контроля за всеми транспортными и иными операциями в логистической системе, управления информацией.

Обоснование принимаемых решений в системе реальных экономических отношений на прямую 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.

Логистическая система, на современном этапе имеет своей целью обеспечение доставки товаров и продуктов производства в нужном количестве, в нужное время, в требуемое место с минимальным уровнем издержек. Анализ логистических систем – это процесс формирования, исследования, обоснования, принятия решений на предприятии. Сущность анализа – из сложного создать 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.

В связи с этим аналитические исследования должны включать в ряд последовательных действий:

- 1) для определения основных задач, логистическая система подразделяется на составляющие элементы, которые наиболее подходят для достижения цели;
- 2) для решения отдельных поставленных задач отбираются, и используются наиболее подходящие специальные методы, разрабатывается система показателей частной и обобщающей оценки;
- 3) для решения общей задачи логистической системы, объединяются все частные решения, превращая все в единую цепочку.

Для эффективного функционирования и поддержания высокой конкурентоспособности логистическая система должна постоянно развиваться и совершенствоваться. Для этого необходимо иметь возможность оценки следующих основных моментов:

- насколько хорошо логистическая система работает в настоящее время;
- в каком направлении следует усовершенствовать логистические цепи;
- насколько успешно проходит процесс преобразований логистических цепей в выбранном направлении.

Ответы на эти вопросы можно получить, анализируя прямые и косвенные показатели логистической деятельности, т.к. они отражают в сжатой форме состояние функционирования логистической системы в целом.

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: они 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. 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.

Кроме того, для каждой функциональной области логистики выделяют конкретные показатели, например:

- для закупочной логистики – затраты на осуществление заказа, стоимость закупленных материалов, размер полученных скидок, число операций на одного сотрудника, число ошибок, количество постоянных поставщиков, надежность поставщика, возможность внеплановых поставок, условия оплаты поставок, рейтинги поставщиков, качество поставляемой продукции и др.;

- для транспортной логистики – 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.;

– для логистики складирования – оборачиваемость запасов, средний объем запасов, загрузка складской площади, доля заказов, удовлетворяемых из запасов, доля общего спроса, удовлетворяемого из запасов, время выполнения заказа, ошибки при комплектации заказов; возможность специальных условий хранения др.

Для того чтобы реально отображать ситуацию в логистической системе, показатели должны: быть связанным с целями анализа; фокусироваться на существенных факторах; быть реально измеряемым; быть объективным; быть связанным с текущими, а не прошлыми результатами; быть сравнимым с другими организациями и другими временными срезами; быть понятным всем заинтересованным лицам; затруднять манипулирование в целях получения искаженных данных.

Следует сказать, что существует огромное количество разнообразных показателей, которые всесторонне позволяют оценить логистическую деятельность организации. Однако не следует использовать все показатели сразу, так как при одновременной 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 определенных функциональных областей. Следовательно, поиск резервов повышения эффективности должен носить общий потоковый характер, при этом пренебрегая эффективностью отдельных сфер деятельности.

Для решения этой проблемы 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. Таким образом, необходимо выбирать показатели на основании целей и задач, которые поставила перед собой организация. Достаточно часто менеджеры игнорируют этот подход, используя те показатели, которые легче получить или удобней использовать, которые применялись раньше или те, которые представляют ситуацию в выгодном свете.

Однако такой подход может привести: к торопливому, некачественному обслуживанию клиентов, если работа оценивается по числу клиентов, а не по качеству услуг или, наоборот, к большим очередям и безразличию к клиентам, если оценка работы не ставится в зависимость от общего количества обслуженных клиентов; к мчащемуся на большой скорости грузовому или пассажирскому транспорту, если работа водителей соответственно оценивается по числу доставок в день или поставлена в жесткую зависимость от графика.

Таким образом, анализа логистических систем организации позволит переместить акценты в хозяйственной практике фирм с управления производством на управление потоковыми процессами, использовать всесторонний комплексный подход к процессам управления движением материальных ценностей, а, следовательно выявить новые резервы снижения затрат товародвижения и повышения качества обслуживания потребителей.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бауэрсокс Дональд Дж., Логистика: интегрированная цепь поставок. – М.: «Олимп – Бизнес», 2001.
2. Белорусский транспортно-логистический портал http://www.transportal.by/services/logistika/transport_logistics.php?sphrase_id=657, - Дата доступа 02.01.2013;
3. Модели и методы теории логистики : учеб. пособие / под ред. В.С. Лукинского. - СПб. : 2008. - 447 с.

Полевой А.Н.,

Белорусский государственный университет транспорта,

г. Гомель, Республика Беларусь

apolevoi@gmail.com

ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ В ТРАНСГРАНИЧНЫХ СИСТЕМАХ

Трансграничное сотрудничество особенно усиливается в эпоху глобализации, когда интенсифицируются трансграничные материальные, финансовые и человеческие потоки, снижается барьерная функция государственных границ, что сопровождается формированием сетей неформального и формального взаимодействия между факторами соседних приграничных регионов. Приграничные регионы – особый тип регионов, развитие которых определяется функциональным дуализмом границы, сочетающей функции барьерности и контактности. В условиях глобализации усиливается интенсивность межрегиональных и международных связей. В условиях увеличения транзитных потоков повышается значимость обслуживающих их приграничных регионов. Приграничные регионы наделяются правом развивать связи с приграничными регионами других государств и формируют институты, позволяющие развивать эти связи [1].

Подобными институтами являются региональные транспортные системы (РТС). РТС относятся к типу открытых сложных систем, которые постоянно взаимодействуют с внешней средой или с другими системами. В основе формирования и развития РТС лежит современная организация транспортной составляющей региональной экономической системы, которая

базируется на формировании и развитии соответствующей инфраструктуры РТС, создаваемой и функционирующей на базе действующего в регионе транспортного узла. В последние годы весьма актуальной стала проблема формирования системы мультимодальных транспортных узлов и внедрения прогрессивных логистических технологий и организации транспортно-логистического процесса [2].

Региональные транспортные системы становятся базисом для образования трансграничных транспортных систем, а впоследствии и для трансграничных транспортно-логистических систем. Ключевым моментом в появлении «трансграничности» в понятии системы является пересечение границ государства и связанные с этим процедуры, операции, документы и взаимоотношения. Фактор пересечения границы может делать логистическую систему международной (рисунок 1).

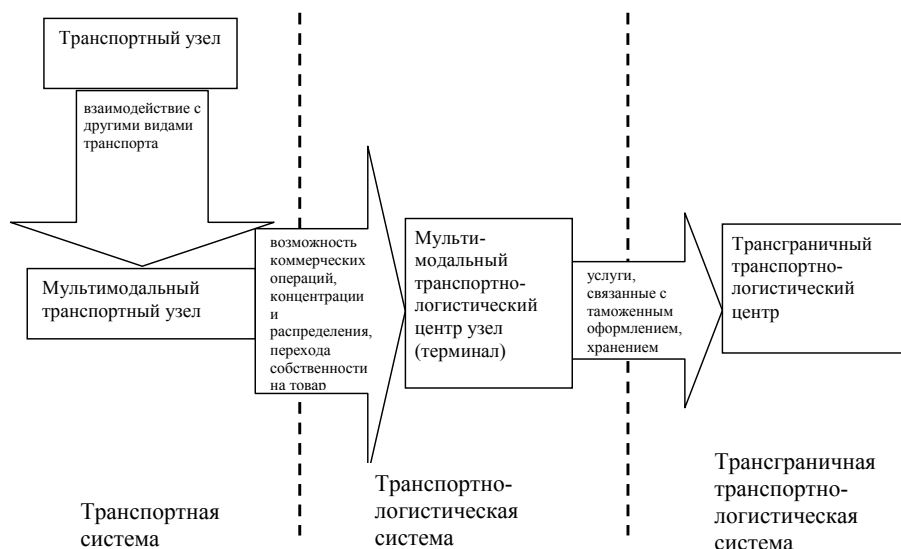


Рисунок 1. Формирование трансграничных транспортно-логистических центров

Таким образом, в определении международной логистики ключевым элементом является факт наличия грузоотправителя и грузополучателя в различных государствах, отношения импорта-экспорта между странами. Трансграничная же логистика опирается по своей сути на факт пересечения грузом таможенной границы между государствами.

Определить «международность» системы можно следующим образом – система функционирует на территории двух и более государств.

В некоторых источниках международная транспортно-логистическая система характеризуется наличием таможенных режимов: «в случае построения международной транспортно-логистической системы необходимо наряду с рассмотрением транспортного пространства учитывать условия помещения товаров под таможенные режимы».

Данный подход определяет не международность, а трансграничность транспортно-логистической системы, так как делает упор на операции, связанные с пересечением границы. Международные транспортно-логистические системы включают в себя трансграничные транспортно-логистические системы, в качестве подсистем, отвечающих за процессы пересечения потоками государственных границ.

Таблица 1. Сравнение международных и трансграничных транспортно-логистических систем

	Международная транспортно-логистическая система	Трансграничная транспортно-логистическая система
Расположение	На территории минимум двух государств	Может располагаться на территории одного государства
Основная задача	Обеспечение перемещения грузов и товаров из пункта в одной стране в пункт в другой	Обеспечение перемещения грузов и товаров через границу
Основные функции	Появление отношений экспорта-импорта между странами	Пересечение грузом (товаром) границы с оплатой таможенных платежей
	Накопление и распределение грузо- и товаропотоков в международной торговле	Накопление и распределение грузо- и товаропотоков после/перед прохождения границы и таможенной очистки
	Обеспечение финансовых и информационных потоков сопутствующих перемещению товаров и грузов во время всего цикла транспортировки	Обеспечение финансовых и информационных потоков на протяжении нахождения товаров и грузов в пределах системы

Основной функцией транспортно-логистического центра является функция канала движения ресурсов [3]. Таким образом, трансграничные транспортно-логистические центры являются элементами логистической сети со специфическими функциями по организации канала движения ресурсов в направлениях связанных с пересечением границы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Чекалина, Т.Н. Использование сетевого подхода в методике анализа трансграничного сотрудничества / Т.Н. Чекалина // Вестник Российского государственного университета им. И. Канта. - Вып. 7: Сер. Естественные науки. – Калининград: Изд-во РГУ им. И. Канта, 2007. - С. 92-97
2. Остапчук Н.Н. Развитие логистических центров в транспортном пространстве Европейского союза. // Управление общественными и экономическими системами. № 1. 2007. – С. 13-21.
3. Еловой И.А. Формирование транспортно-логистической системы Республики Беларусь: учеб.-метод. пособие // И.А. Еловой, А.А. Евсюк, В.В. Ясинский. – Гомель, БелГУТ, 2007. –С. 8.

Рудковский О.А.,

Житомирский государственный технологический университет,
г. Житомир, Украина
olegrski@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Современные динамические экономические условия на внутренних и международных рынках требуют от системы управления соответствующей, своевременной реакции на ситуацию для обеспечения управляемого функционирования и развития предприятия в долгосрочном периоде. На сегодняшний день такую реакцию способно обеспечить стратегическое управление предприятием, в основе которого – логистическая концепция управления. Она обеспечивает предприятие системой передовых решений в управлении, в центре которых находится логистическая стратегия предприятия. В современной практике при разработке логистической стратегии предприятий широко используется модель SCOR, которая разработана специально для управления логистическими цепями, а, следовательно, может использоваться для разработки логистической стратегии. Референтная модель операций в цепях поставок (Supply Chain Operations Reference model (SCOR), – была разработана и развивается международным Советом по цепям поставок (Supply Chain Council, сокращенно – SCC) в качестве межотраслевого стандарта управления цепями поставок [1-3].

Референтная модель SCOR – это эталонная (рекомендуемая) схема организации бизнеса, разработанная для конкретных отраслей промышленности на основе реального опыта внедрения в различных предприятиях по всему миру и включают проверенные на практике процедуры и методы организации управления [3]. В модели определены типовые бизнес-процессы, горизонтальные и вертикальные связи и бизнес-правила, действующие в различных областях.

Модель SCOR была разработана, чтобы дать предприятиям возможность общаться на языке общих стандартов, сравнивать себя с конкурентами, учиться у предприятий данной отрасли и у предприятий других отраслей. SCOR – это референтная модель, которая задает язык для описания взаимоотношений между участниками цепи поставок, содержит библиотеку типовых бизнес-функций и бизнес-процессов по управлению цепями поставок. Эта модель помогает не только оценить текущую деятельность, но и оценить эффективность реинжиниринга бизнес-процессов предприятия.

Модель рассматривает логистическую деятельность молокоперерабатывающего предприятия на четырех уровнях:

1) определяет рамки и содержание SCOR цепей поставок, все бизнес-процессы молокоперерабатывающего предприятия однозначно группируются в базисные процессы: планирование, снабжение, производство, доставка, возврат. На этом уровне молокоперерабатывающее предприятие формирует конкурентные цели для своего цепи поставок (т.е. то, что реально проявляется в логистической стратегии);

2) дает определение 26 основных категорий процессов, которые могут быть структурными элементами конкретной цепи поставок. Молокоперерабатывающие предприятия могут формировать идеальные или фактические операции, используя эти процессы;

3) обеспечивает информацией, необходимой для эффективного установления целей и планирования оптимизации цепи поставок. Сюда включаются определения необходимых усовершенствований, постановка эффективных целей для бенчмаркинга, определение лучшего опыта (практики) управления и программного обеспечения, обеспечивающего функционирование предлагаемых усовершенствований на молокоперерабатывающем предприятии;

4) определяет процедуры внедрения усовершенствований цепи поставок молокоперерабатывающего предприятия. Эти процедуры не определяются в SCOR модели, поскольку они уникальны для каждого конкретного предприятия молокопереработки и зависят от условий его функционирования и развития.

Проведение анализа логистической деятельности молокоперерабатывающих предприятий по модели SCOR предусматривает выделение пяти базисных бизнес-процессов: производство (Plan), поставки ресурсов (Source), производство (Make), доставка продукции (Deliver), возвратные потоки (Return).

Фактически использование модели SCOR позволяет одновременно использовать три техники современного управления в сфере логистики [1; 2]:

1) реинжиниринг (перепроектирование бизнес-процессов молокоперерабатывающего предприятия из состояния «как есть», в состояние «как должно быть»);

2) бенчмаркинг (установка целей логистической системы молокоперерабатывающего предприятия на основе лучших значений в молокоперерабатывающей отрасли, или в смежных отраслях);

3) использование лучших практик (описание практик и информационных технологий, необходимых для достижения лучших показателей).

Каждой группе бизнес-процессов молокоперерабатывающего предприятия характерны следующие действия:

1) планирование. Определяются источники поставок молока, производится обобщение и расстановка приоритетов в потребительском спросе, планируются запасы, определяются требования к системе распределения, а также объемы производства, поставок сырья / материалов и продукции молокопереработки. На этом уровне проводится принятия решения что производить самостоятельно, а закупать, решения по планированию ресурсов и мощности, и относящиеся к управлению жизненным циклом молочной продукции;

2) поставка. Определяются ключевые элементы управления снабжением. Определяются различные процедуры, такие как оценка и выбор поставщиков молока и других товаров, проверка качества поставок, заключение договоров с поставщиками. Все процедуры, связанные с получением материалов: приобретение, получение, транспортировка, входной контроль, постановка на хранение до и в процессе оприходования;

3) производство. Производство молочной продукции, выполнение и управление структурными элементами «производство». Здесь определяются специфические процедуры производства: собственно производственные процедуры и циклы, контроль качества, упаковка, хранение и выпуск молочной продукции (внутризаводской логистика). К структурным элементам процесса «производство» относятся технологические изменения, управления производственными мощностями (оборудованием, зданиями и т.п.), производственные циклы, качество производства, график производственных изменений и т.п.;

4) доставка. Состоит из управления заказами на молочную продукцию, управления складом и транспортировкой. Управление заказами включает формирование и учет заказов, формирование стоимости, выбор конфигурации заказа. Создание и ведение клиентской базы, ведение базы данных по молочной и ценам, управления дебиторами и кредиторами. Управление складом – действия по подборки комплектации, упаковки, создание специальной упаковки / ярлыка для клиента и отгрузки товаров. Управление транспортировкой и доставкой молочной продукции – управление перевозками. Инфраструктура доставки определяется правилами управления каналами, правилами управления заказами, управлением молочной продукцией для доставки и управлением качеством доставки;

5) возврат. Определяются структурные элементы возвратов (дефектной, избыточной молочной продукции, или срок годности которой истек, тары) как от сферы производства до сферы поставок, так и от сферы доставки – производству: определение состояния молочной продукции, размещение продукции, запрос на авторизацию возврата, составление графика возвратов, направление на уничтожение и переработку.

Использование референтной модели позволяет с помощью группы показателей также оценить эффективность цепи поставок молокоперерабатывающего предприятия, по которым можно осуществлять индикативное управление [3]:

1) надёжность (идеальность выполнения заказов);

2) реактивность (скорость выполнения заказов);

3) гибкость (возможность быстро менять параметры цепи поставок);

4) затратность (затраты, отображающие процессы цепи поставок предприятия);

5) эффективность (результативность инвестиций предприятия в активы цепи поставок).

Таким образом, референтная модель является сильным и эффективным инструментом управления, который может быть использован молокоперерабатывающими предприятиями как в сфере логистического управления (при формировании логистической стратегии и её дальнейшей реализации), так и в целом в системе управления молокоперерабатывающего предприятия. Комплекс инструментов модели является современным набором инструментов для передовых предприятий на рынке и в отрасли, использование которых обеспечивает молокоперерабатывающим предприятиям формирование конкурентных преимуществ на рынке.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Левина Т.В. Лучшие практики. SCOR-моделирование // Логистика и управление цепями поставок. – 2012. – № 2. – С. 88-94.

2. Сергеев В.И. DCOR моделирование как развитие стандарта SCOR-модели. // Логистика и управление цепями поставок. – 2008. – № 4. – С. 8-13.

3. Что такое SCOR? (Информация на портале международного совета по цепям поставок) [Электронный ресурс] URL: <http://supply-chain.org/scor/>.

Шилько И.С.,

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины,

г. Гомель, Республика Беларусь

macherata@yandex.ru

РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ПЕРЕВОЗОК В ТРАНСПОРТНОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях перехода экономики на инновационный путь развития транспорт рассматривается в качестве важнейшего фактора социально-экономического роста Республики Беларусь. Транспортная логистика обеспечивает единство экономического пространства страны, совершенствование межрегиональных и международных транспортно-экономических связей, рационализацию размещения производительных сил, повышение эффективности использования природных ресурсов и социально-экономического потенциала регионов страны, развитие предпринимательства и расширение международного сотрудничества, вхождение нашей страны в мировую экономику в качестве равноправного партнера.

Для Республики Беларусь логистика является достаточно новой отраслью. Ее развитие в стране началось с 2008 г., когда правительством была утверждена Программа развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2015 года. Однако Беларусь по-прежнему значительно отстает в развитии транспортной логистики от европейских стран и многих стран СНГ.

Решение проблемы повышения эффективности функционирования транспортно-логистического комплекса, обеспечения координации и взаимодействия в работе различных видов транспорта, развития интермодальных перевозок грузов по международным транспортным коридорам, реализации транзитного потенциала республики в глобальной системе международных транспортных коридоров требует применения принципиально новых подходов. В их основе должны лежать принципы логистического менеджмента, приоритетность развития транспортно-логистической инфраструктуры и формирования интегрированных транспортно-логистических систем на региональном, межрегиональном и международном уровнях, а также использования эффективных технологий перевозок [1].

Функционирование интегрированных транспортно-логистических систем основано на применении современных технологий организации грузо- и товародвижения, к которым относятся: контейнерные и контейлерные транспортно-технологические системы, обеспечивающие на основе применения унифицированных грузовых единиц (грузовых мест) скоординированное взаимодействие видов транспорта при организации смешанных перевозок грузов; единство и непрерывность транспортно-технологического процесса и ускорение доставки грузов, а также повышения их сохранности; логистические технологии «just in time» – точно в срок и «от двери до двери», имея в виду доставку товара в полной логистической цепи от грузоотправителя (поставщика) до грузополучателя (потребителя). Важную роль играют терминальные технологии организации транспортно-логистического процесса, при которых транспортировка и доставка грузов потребителю осуществляется через сеть грузовых терминалов, в которых происходит накопление и переработка грузов, сервисное обслуживание товарных потоков и доставка товара конечному потребителю [2].

В мировой практике прослеживается неуклонная тенденция совершенствования технологии грузовых перевозок, связанная с концентрацией транспортных потоков и ростом контейнерных перевозок по интермодальным транспортным коридорам, которые должны стать основой единой глобальной транспортной сети XXI века. Создание и функционирование последней – основные задачи евроазиатской транспортной политики. В Западной и Центральной Европе, где коммуникации более развиты по сравнению со странами Восточной Азии, формирование базовой системы транспортных коридоров в основном уже завершилось.

Для принятия и переработки грузов, следующих в интермодальном сообщении по белорусской части международных транспортных коридоров, и обеспечения соответствующего уровня сервисного обслуживания первостепенное значение наряду с развитием транспортных коммуникаций с соответствующим обустройством имеет создание в крупных транспортных узлах мультимодальных терминальных комплексов и транспортно-логистических центров, функционирующих на основе передовых логистических технологий и обеспечивающих интеграцию товароматериальных, информационных, сервисных и финансовых потоков.

Основополагающими элементами современной логистической инфраструктуры являются мультимодальные транспортно-логистические центры, функционирующие на коммерческой корпоративной основе и координирующие все виды транспорта и других участников транспортно-логистического процесса. Мультимодальные транспортно-логистические центры рассматриваются как стратегические точки роста экономики Республики Беларусь. Данные логистические центры предназначаются для оптимизации внутренних и внешних материальных потоков, а также сопутствующих им информационных, финансовых и сервисных потоков с целью минимизации общих логистических затрат. Одной из важнейших задач транспортно-логистических центров является обработка транзитного грузопотока. Кроме того, транспортно-логистические центры должны осуществлять разработку, организацию и реализацию рациональных схем товародвижения на территории республики и других государств на основе организации единого технологического и информационного процесса, объединяющего деятельность поставщиков и потребителей материальной продукции, различных видов транспорта, банков, страховых организаций, подразделений таможни, органов импорто-экспортного

контроля, организаций оптовой и розничной торговли и т.д. Конечной целью деятельности транспортно-логистических центров является оказание полного цикла транспортно-логистических услуг промышленным и торговым организациям по рационализации перевозочного процесса и гарантированной доставке грузов в оптимальные сроки.

Таким образом, внедрение логистического подхода к реализации Программы развития логистической системы РБ обеспечит:

- ускорение и непрерывность продвижения сквозных товароматериальных потоков;
- снижение на 30—40% затрат в дистрибуции, связанных с продвижением товароматериальных потоков от мест производства до потребления;
- развитие контейнерных перевозок грузов в интер- и мультимодальном сообщении;
- внедрение логистического сервиса на уровне международных стандартов;
- развитие экспорта транспортных услуг и реализацию транзитного потенциала Республики Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Клименко В.В. Развитие рынка транспортно-логистического сервиса РФ в разрезе формирования логистической инфраструктуры // Логистика. – 2012. – №5.
2. Прокофьева, Т. А., Лопаткин О.М. Логистика транспортно-распределительных систем: региональный аспект / Т.А. Прокофьева, О.М. Лопаткин. – М.: РКонсульт, 2003. – 397.

Хаврукова С.В.,

Гомельский государственный технический университет им. П.О. Сухого,
г. Гомель, Республика Беларусь

havrukova@bk.ru

ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ПРОЦЕССЕ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

Таможенный союз начал функционировать с 1 января 2010 г., когда вступили в действие Единый таможенный тариф, Единая Товарная номенклатура Таможенного союза и единый перечень товаров, к которым применяются запреты или ограничения на ввоз или вывоз государствами Таможенного союза в торговле с третьими странами.

Создание Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации определяется стратегическими задачами, которые призвано решить данное объединение: снятие тарифных и нетарифных барьеров во взаимной торговле; упрощение внешнеторговых процедур; сокращение времени на перевозку товаров в связи с отменой всех видов контроля на внутренних границах; обеспечение защиты интересов в рамках споров с третьими странами; создание дополнительных предпосылок для привлечения иностранных инвестиций; увеличение ВВП в связи с ростом взаимной торговли стран-членов и т.д.

Таким образом, создана единая система таможенно-тарифного и нетарифного регулирования; осуществлен перенос всех видов государственного контроля с белорусско-российской границы и таможенное оформление с казахстанско-российской границы на внешний контур таможенного союза для всех товаров, за исключением товаров, попавших в Протокол изъятий; во взаимной торговле отменены ранее действовавшие правила определения страны происхождения товаров; таможенное оформление товаров и транспортных средств осуществляется с использованием единых форм документов.

На наш взгляд, создание Таможенного союза – это лишь первая ступень формирования в рамках СНГ крупнейшего экономического кластера, который занимает 14% всей земной суши с населением 170 млн. человек и, по мнению специалистов, обладает более 80% экономического потенциала всего постсоветского пространства. По оценкам прогнозистов, к 2015 году Таможенный союз позволит стимулировать экономическое развитие и может дать дополнительно до 15% к ВВП стран-участниц этого альянса. Помимо этого полное использование потенциала Таможенного союза может привести к сокращению сроков перевозки грузов, в том числе по одному из наиболее перспективных направлений – Китай-Европа – примерно в 4 раза.

Однако, следует отметить, что в настоящее время страны Таможенного союза используют свой транзитный потенциал не в полной мере. На территории Беларуси, России, Казахстана расположены важные железнодорожные и автомобильные коридоры, позволяющие выполнять доставку грузов как по направлению Восток-Запад, так и по направлению Север-Юг, но фактически лишь половина возможного объема грузопотоков проходит через эти страны, и причин этому можно назвать несколько. Во-первых, налоговые системы трех стран отличаются как по составу налогов, ставкам, так и по налогооблагаемой базе (речь идет, прежде всего, о социальном налоге, НДС и косвенных налогах). Во-вторых, не в полной мере обеспечена конкурентоспособность транспортных коридоров. Скорость движения автомобиля по территории Таможенного союза в среднем составляет примерно 280 километров в сутки, в то время как западные перевозчики обеспечивают пробег в 800 километров. Во многом по этой причине затягивается и время осуществления

товарообменных операций. И, в-третьих, действие принципа национального резидентства при декларировании товаров в рамках Таможенного союза, необходимость наличия разрешений на автоперевозки из третьих стран под таможенным контролем для автоперевозчиков при провозе грузов через страны Таможенного Союза.

Создание Таможенного Союза сформировало положительные предпосылки для развития транспортно-логистической системы Республики Беларусь. Во-первых, перенос границы на внешние контуры Таможенного союза открыл перед Республикой Беларусь потенциальные возможности переориентации части транзитных грузов, идущих сейчас через российские пункты пропуска, на свою территорию за счет создания более привлекательных условий грузоперевозок (сокращение срока проведения логистических процедур)[2]. Во-вторых, отмена таможенного и транспортного контроля на внутренних границах стран Таможенного союза повысила скорость движения транспортных средств, следующих транзитом. С 1 апреля 2011 года на внешних границах Беларуси и России осуществляется единый контроль автотранспортных средств по принципу «одной остановки». В результате реализации данного мероприятия количество транзитных поездок грузовых автомобилей выросло в 2011 г. в сравнении с 2010 г. более чем на 14%. Следует, однако, отметить, что эффективность использования предоставленных возможностей в значительной степени зависит и предопределяется развитостью логистической инфраструктуры республики.

В настоящее время в Беларуси работает уже 11 логистических центров, однако, пока они представляют собой лишь склады большой площади, не увязанные в общую систему, и, соответственно, не имеют конкурентных преимуществ перед логистическими центрами соседних государств, что, в свою очередь, не позволяет использовать выгоды интеграционных процессов, происходящих в рамках Таможенного союза. Основными факторами, сдерживающими развитие и использование потенциала транспортно-логистической системы республики в рамках Таможенного союза, и, соответственно, требующими первоочередного решения, на наш взгляд, являются:

- сложные требования к процедуре открытия пунктов таможенного оформления на логистических центрах;
- несоответствие государственных стандартов Республики Беларусь в области логистики действующим нормативно-правовым актам в общемировой практике;
- несоответствие национальной системы сертификации товаров действующим европейским регламентам, стандартам, нормам; существенные временные и финансовые затраты, связанные с признанием деклараций и сертификатов, выданных и зарегистрированных европейскими организациями и институтами;
- чрезмерность в документообороте отечественных логистических операторов, что выражается в необходимости заключать множество договоров, сопровождающих сделку: хранения, перевозки, поручения, транспортной экспедиции, услуг и т.д.[3]

Помимо решения выше обозначенных проблем, повысить уровень реализации транзитного потенциала Республики Беларусь как члена Таможенного союза, на наш взгляд, могут следующие приоритетные направления развития транспортно-логистической системы страны.

- Применение современных подходов к процессу рационального построения схем доставки товаров, их оптимизации, что чрезвычайно важно, поскольку издержки, связанные с перемещением товаров, продолжают занимать большую долю в их себестоимости, а экономия времени на перемещение товаров стимулирует процессы интеграции государств.
- Внедрение на пограничных переходах современных электронных технологий, что позволяет уменьшить время таможенного оформления и контроля.
- Расширение возможностей использования договора транспортной экспедиции при оказании комплекса логистических услуг, что избавит от необходимости заключать договора на каждую сделку.
- Обеспечение логистических центров пунктами таможенного оформления, а также сокращение сроков осуществления таможенных операций при отправлении транзитных грузов через логистические центры страны.
- Создание транспортно-логистической инфраструктуры в местах, определяемых классической формулой логистического бизнеса: дорога-товар-люди-деньги. При этом необходимо учитывать, что наибольший доход от использования транзитной инфраструктуры в настоящее время приходится на придорожный сервис – приоритетное направление развития транспортно-логистической системы.

Очевидно, что создание Таможенного союза в значительной степени содействует формированию и развитию транспортно-логистической системы Республики Беларусь, которая является одним из перспективных направлений развития национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Таможенный кодекс Таможенного союза (в ред. Протокола от 16.04.2010).
2. Маненок Т. Шанс есть – главное не упустить его // Белорусы и рынок. – 2010. – № 15.
3. Таранович А. СООО «Белвингеслогистик» – первые в 21 веке // Компас экспедитора и перевозчика. – 2012. – № 2.

РАЗДЕЛ 4. КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Яшева Г.А., д.э.н., доцент,
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь
gala-ya@list.ru

НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ БЕЛАРУСИ

Региональный уровень социально-экономического развития становится все более актуальным в силу целого ряда объективных причин, во-первых, процессов глобализации и возрастающей регионализации; во-вторых, тенденции углубления промышленной и торговой специализации, что выражается в стремлении сосредоточивать отдельные виды производства в регионах, имеющих сравнительные преимущества; третьих, близость к субъектам хозяйствования и мобильность местных органов управления, чем национальные правительственные организации.

Инновационное направление развития предприятий, регионов и народного хозяйства становится принципиальным условием повышения конкурентоспособности производимых ими продукции и услуг, приобретения конкурентных преимуществ как для самих хозяйствующих субъектов, так и для регионов, в которых они расположены. Важное место среди механизмов межрегионального и межнационального сотрудничества по созданию и внедрению новшеств принадлежит кластерным образованиям как своеобразным инновационным экономическим системам.

Как показывает зарубежный опыт кластерного развития регионов, экономический рост в кластере достигается за счет согласования интересов участников регионального сообщества, установления партнерских отношений между субъектами кластера благодаря активному включению государственных структур в его функционирование, например, через механизмы государственно-частного партнерства, создания социально-предпринимательских корпораций на территории кластера. Результатом инновационной деятельности в рамках кластера является формирование «совокупного инновационного продукта» как результата коллективного труда предприятий, научно-исследовательских и образовательных учреждений, расположенных на его территории, что становится возможным на базе их совместного доступа к информации, новым технологиям, прогрессивным методам управления, совместного использования каналов продвижения товаров, систем подготовки кадров, генерации и реализации научных идей, а также повышения степени доверия между участниками кластерного образования вследствие их постоянного взаимодействия, осознания их взаимосвязи и взаимозависимости, распределения рисков между ними.

В Республике Беларусь кластерный подход к модернизации экономики в направлении инновационного развития нашел отражение в программных документах – в Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы, в Стратегии технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года. В частности, в Витебском регионе разными программами предусмотрено создание 3 кластерных структур – нефтехимического кластера в г. Новополоцке (ядро – ОАО «Нафтан» и УО «Полоцкий государственный университет»), Научно-исследовательский институт физико-химических проблем БГУ [1, с. 8]; кластера льнопродукции (ядро – РУПТП «Оршанский льнокомбинат») [2, с.3]; кожевенно-обувной холдинг (ядро – РПУП «Витебский меховой комбинат»).

Несмотря на активизацию научных исследований кластеров в Республике Беларусь, многие вопросы остаются не до конца изученными, в частности – формирование организационно-экономического механизма кластеризации, методы разработки региональной кластерной программы.

Таким образом, положительный зарубежный опыт кластеризации, процессы глобализации и усиление международной конкуренции, роль регионов в социально-экономическом развитии экономики страны, недостаточная разработанность кластерного механизма предопределили цель исследования – обосновать направления формирования кластеров в инновационном развитии регионов Беларуси.

В результате кластерного анализа по методике автора [4, с. 124-145] в Витебской области идентифицированы и построены схемы четырех кластеров - льна, обуви, одежды, нефтехимии. Исследование показало, что все выявленные кластеры являются потенциальными, а не реальными, поскольку не налажены сетевые связи и сотрудничество в кластере, не созданы институциональные органы поддержки кластеров в регионе, кластерная стратегия не включена в состав стратегии социально-экономического развития Витебского региона.

Принятие в деловых и правительственных кругах Республики Беларусь кластерной концепции повышения конкурентоспособности экономики 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 (ГЧП). Они основаны на соединении ресурсов государства и бизнеса, согласовании обязательств в рамках совместных проектов и разграничении ответственности сторон, взаимоувязке целей, совместном управлении.

Адаптация методологии управления проектами PMBOK (Project Management Body of Knowledge) [3] 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. 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 [4, 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.

ЛИТЕРАТУРА

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы. Утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26.05.2011 № 669. [Электронный ресурс]. - 2011. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/file5a5cae06fafa4b28.PDF>.
2. Стратегия привлечения прямых иностранных инвестиций в Республику Беларусь до 2015 г. [Электронный ресурс]. - 2011. – Режим доступа: <http://www.government.by/>

3. Теория управления проектами. // Аналитический обзор [Электронный ресурс]. – 2008. – Режим доступа: <http://www.prjman.ru/> – Дата доступа: 26.02.2008.

4. 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.

Белоглазова О.П.

Брестский государственный технический университет,

г. Брест, Республика Беларусь

belplanner@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ

Целью развития Республики Беларусь в современных условиях является обеспечение высоких темпов роста валового внутреннего продукта, дальнейшее наращивание эффективности производства и достижение на основе этого высокого уровня и качества жизни населения. Поэтому для Беларуси, как и для стран всего мира, возникает необходимость активизации действующих и поиска новых источников положительной динамики экономического развития, т.е. возможности структурной перестройки экономики в соответствии с потребностями технологического и социального прогресса.

Анализ опыта развития бизнеса зарубежных стран показывает, что стабильный экономический рост определяют факторы, стимулирующие распространение новых технологий. Для совершенствования инновационной среды необходимо развивать инновационную инфраструктуру, финансовую поддержку инновационных проектов, а также кластерный подход в реализации инновационной политики, который является наиболее перспективным на региональном уровне.

Кластер – это регионально локализованная группа взаимосвязанных между собою по самым различным направлениям компаний, научно-исследовательских институтов, образовательных учреждений.

У каждого участника кластера сформированы свои интересы в бизнесе, они взаимосвязаны в некоторых направлениях и это позволяет им получать синергетический эффект и усиливать конкурентные преимущества друг друга и кластера в целом.

С позиции системного подхода **кластер** - это совокупность субъектов хозяйственной деятельности взаимосвязанных различных отраслей, объединенных в единую организационную структуру, элементы которой находятся во взаимосвязи и взаимозависимости, совместно функционируют с определенной целью.

Главной задачей внедрения кластерной модели является изменение психологии предпринимателей, понимания ими возможности честного, открытого и взаимовыгодного сотрудничества всех участников кластерного объединения ради общей экономической выгоды. Целями образования и функционирования кластеров являются:

- повышение конкурентоспособности участников кластера за счет внедрения новых технологий;
- снижение затрат и повышение качества продукции и услуг;
- обеспечение занятости в условиях реформирования крупных предприятий и аутсорсинга.

Стартовыми предпосылками для формирования кластера являются:

Наличие конкурентоспособных предприятий.

Данное условие является ключевым для развития кластера. В качестве индикаторов конкурентоспособности могут рассматриваться: относительно высокий уровень производительности предприятий и секторов, входящих в кластер; высокий уровень экспорта продукции и услуг; высокие экономические показатели деятельности предприятий.

Наличие в регионе конкурентных преимуществ для развития кластера.

Например, выгодное географическое положение; доступ к сырью; наличие подготовлены кадров, поставщиков комплектующих и связанных услуг, специализированных учебных заведений, необходимой инфраструктуры и другие факторы. В качестве индикаторов конкурентных преимуществ территории могут рассматриваться: сравнительно высокий уровень привлеченных иностранных инвестиций на уровне предприятий или секторов, входящих в кластер.

Географическая концентрация и близость

Ключевые участники кластеров находятся в географической близости друг к другу и имеют возможности для активного взаимодействия. Географический масштаб может изменяться в зависимости от типа и особенностей кластера и охватывать один или несколько регионов государства. В качестве индикаторов географической концентрации могут рассматриваться различные показатели, характеризующие высокий уровень специализации данного региона.

В дальнейшем развитии кластеры могут быть охарактеризованы такими показателями как:

Широкий набор участников.

Кластер может состоять из компаний, производящих конечную продукцию и услуги, как правило, экспортируемые за пределы региона, системы поставщиков комплектующих, оборудования, специализированных услуг, а также профессиональных образовательных учреждений и других поддерживающих организаций. В качестве индикаторов могут рассматриваться показатели, характеризующие высокий уровень занятости на предприятиях и в секторах, входящих в кластер, количество компаний и организаций относящихся к секторам, входящим в кластер.

Наличие связей и взаимодействия между участниками кластеров.

Одним из ключевых факторов успеха для развития кластеров является наличие рабочих связей и координации усилий между участниками кластера: Эти связи могут иметь различную природу, включая формализованные взаимоотношения между головной компанией и поставщиками, между самими поставщиками; связи между компаниями, ВУЗами и НИИ.

В современных условиях концепция развития кластеров используется как ключевой элемент стратегий экономического развития многих стран мира. Так, в частности, полностью кластеризированы датская, финская, норвежская и шведская промышленность. Успешно функционируют отдельные кластеры в Германии (химия и машиностроение) и во Франции (производство продуктов питания, косметики). Например, экономическая политика Финляндии базируется на кластеризации, что позволило обеспечить высокую конкурентоспособность продукции при ограниченных внутренних ресурсах.

Однако в каждом отдельном государстве кластеры имеют свои характерные черты, специфику организации и функционирования. В связи с этим при изучении возможности использования в отечественной практике зарубежного опыта по кластерным технологиям необходимо учитывать особенности, имеющиеся как на региональном, так и на общегосударственном уровнях, выделяя условия, факторы, преимущества кластерного подхода и оценивать эффект от его внедрения.

Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь определила перспективные направления организации кластеров: в химической, машиностроительной, автотракторной, льняной и фармацевтической отраслях, IT-технологиях.

Работа по созданию кластеров уже дает определенные результаты. В 2011 г. образован бухгалтерский кластер, в который вошли компании, оказывающие бухгалтерские, аудиторские, юридические, консультационные, образовательные и иные услуги в Минске и регионах Республики Беларусь, а также в России и Украине. Сформирован Парк высоких технологий, кластеры машиностроительной промышленности, возникшие на основе машиностроительных заводов МАЗ, МТЗ, БелАЗ, а также Новополоцкий нефтеперерабатывающий и нефтехимический кластер.

Для Брестского региона характерна невысокая конкурентоспособность отраслей, которые базируются на использовании внутренних ресурсов, таких как запасы сырья для производства строительных ресурсов. Для того чтобы изменить ситуацию необходимо использовать кластерную политику развития региона. Это может означать, например, объединение потенциалов ведущих строительных организаций, предприятий стройиндустрии и Брестского государственного технического университета для выполнения крупных проектов не только в республике, но и за ее пределами.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Инновационные системы современной экономики: монография/ Л.Н.Нехорошева, Н.И.Богдан. – Минск, БГЭУ, 2003. – 219 с.
2. Митенев В.В., Кирик О.Б. Кластер как фактор развития экономики: факты, тенденции, прогноз. – Вологда: ВНКЦ, 2006. – Вып.34.

Болотин В.В., к.ф.н., доцент,
Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь
Wladimir_195@mail.ru

НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКИХ РЕГИОНОВ

В последнее десятилетие в Беларуси для развития малых городов и регионов сделано немало. Значительный вклад в их преобразование и обустройство внесли общереспубликанские мероприятия, как «Дажынкi», Дни белорусской письменности и другие.

Они создали определенные предпосылки для дальнейшего развития белорусских регионов. Однако, как показывает анализ, в настоящее время наряду с динамично развивающимися малыми городами и регионами, по-прежнему имеются проблемные, требующие пристального внимания [1]. В этой связи целесообразно акцентировать внимание на некоторые мировые тенденции экономического развития, что в преломлении к нашей отечественной практике могло бы способствовать перспективному развитию наших регионов.

Этому может способствовать, во-первых, формирование региональной производственной инфраструктуры в виде интегрированных групп организаций.

В условиях глобализации, когда ужесточается конкурентная борьба, во всем мире создаются кластеры. Это интегрированная группа организаций, связанная единым производственным процессом. Свое место в этих группах должны занять субъекты малого предпринимательства.

Ключевые промышленные кластеры в Германии (химия, машиностроение) и Франции (производство продуктов питания, косметики) сформировались в 50-60 годы прошлого века и успешно работают в настоящее время.

В Украине с 1998 года реализуется программа «Подолье Первый», в рамках которой в Хмельницкой области созданы кластеры швейных, сельскохозяйственных, строительных компаний. Аналогичная работа ведется в регионах России (это пищевые кластеры – Москва, Санкт-Петербург, Белгород и другие).

Белорусским кластером является организованная вокруг торговой марки «Савушкин продукт» группа по производству молочных изделий, состоящих из нескольких сельскохозяйственных организаций, перерабатывающих производств и сотен организаций сбытовой сети этих продуктов, в том числе и за рубежом [2].

Стало заметным для страны построение в Брестском районе построение кольцевой дороги вокруг нашего главного государственного заповедника «Беловежская пуца». Создание на этой территории интегрированных групп организаций туристической направленности может в значительной степени способствовать привлечению инвестиций и зарубежных туристов.

Развитие регионов, малых городов может функционировать наиболее успешно при создании в них филиальных сетей и дочерних предприятий крупной индустрии. Крупная организация с сетью структур более устойчива, так как имеет возможность маневра финансами, номенклатурой изделий, кадрами. А малый и средний бизнес лучше ориентируется в местной специфике, более открыт к потребностям местных жителей. Разумное сочетание большого и малого бизнеса позволяет обеспечить их взаимодополняемость.

С учетом небольших масштабов такие производства, как промышленная переработка сельскохозяйственных и лесных ресурсов, могут развиваться на базе технологий, не требующих значительных капитальных вложений. С учетом небольших масштабов они легко перепрофилируются под потребности рынка, обеспечивая при этом применение разнообразных форм занятости, в том числе семейный и надомный труд.

Примером мировых экономических тенденций может послужить австрийская компания «АТЕК», которая на базе стекольного завода «Елизово» создает в малых населенных пунктах сеть мелких организаций, которые используя современные технологии, получают сверхприбыль. Все они работают в единой взаимосвязи, поддерживая и взаимодополняя друг друга. Таким образом, решается проблема финансовых затруднений в отдельно взятой организации кластера. Совместное решение проблем является образцом хозяйствования в современных условиях [1].

Во-вторых, развитие и совершенствование механизма стимулирования инноваций. Организациям, готовым к внедрению новейших видов продукции на основе новых технологий, важна государственная поддержка. Так, в программе развития малых городов механизму инновационного стимулирования уделено должное внимания.

Однако, как показывает анализ, наблюдается отклонение фактически произведенной продукции от намеченной в бизнес-плане. При этом организации идут по пути наименьшего сопротивления и выпускают уже известные и не всегда лучшие образцы продукции. Это не позволяет повысить конкурентоспособность продукции как на мировых рынках, так и в соревновании внутри страны.

В-третьих, совершенствование поддержки малых инновационных организаций.

Проблемы малых инновационных организаций состоят как в ограниченных возможностях доступа к традиционным источникам кредитования, так и в медленном формировании рынков венчурного капитала. Малые предприятия, занимающиеся инновационной деятельностью, оказываются в трудном положении из-за неготовности банков открывать им дорогу к источникам финансирования, проявлять готовность к сотрудничеству в сопряженной с немалым риском сфере инноваций, которая не укладывается в устоявшиеся традиции финансового рынка.

Сегодня в мире наиболее активно развиваются венчурные организации, которые идут от знаний к науке, а от науки к экономике. Примером может послужить Парк высоких технологий – белорусская силиконовая долина, берущая под свою опеку не только белорусские перспективные молодые организации.

В-четвертых, создание на местах унифицированного механизма развития бизнеса. Программы поддержки малого предпринимательства, ежегодно разрабатываемые во всех областях, должны совершенствоваться и обеспечивать преемственность с прошлыми вариантами, преследуя цель улучшения настоящего. Поэтому особенно актуальным является создание на региональном уровне центров развития предпринимательства. Данные центры оказывают консультационные услуги, при этом их деятельность должна быть дополнена определенными полномочиями по определению возможностей использования бизнес-структур в экономике района, оказанию помощи местным властям по выработке политики в отношении предпринимательства.

В-пятых, развитие сельского предпринимательства, которое даст возможность самозанятости и повышения доходов сельского населения. Одним из решений данного вопроса является создание центров сельского предпринимательства. Эти центры должны стать катализатором вовлечения сельского населения в предпринимательский сектор. Основной задачей центра может быть распространение бизнес-моделей организации ведения сельскохозяйственных и несельскохозяйственных бизнесов в сельской местности.

В-шестых, интегрирование и распространение инновационного опыта ведения бизнеса, который необходимо распространять и пропагандировать посредством средств массовой информации и сети Интернет, показывая привлекательность инвестиционных условий в нашей стране. Для повышения информированности инвесторов важно создать банки данных с деловой информацией об имеющихся свободных участках земли и строениях, механизмах кредитования, состоянии рынков товаров и услуг, приоритетных сферах, в которых развитие бизнеса будет всячески поддерживаться властью.

Таким образом, белорусская экономика учитывает мировые тенденции, а ее перспективное развитие зависит во многом от своевременных организационных мер органов государственного управления, выверенных мировой и нашей отечественной практикой.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Возрождение малых городов и поселков – приоритетная задача социально-экономического развития страны: материалы постоянно действующего семинара руководящих работников республиканских и местных органов. Минск, 29-30 нояб. 2007 г. – Мн. : Аккад. Упр. При Президенте Респ. Беларусь, 2008. – 99 с.
2. Информационно-аналитические материалы о развитии малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь // Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа : 12.11.2012.

Витун С.Е., к.э.н., доцент,
Гродненский государственный университет им. Я. Купалы,
г. Гродно, Республика Беларусь
wsveta70@mail.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В последние годы в Республике Беларусь проводилась целенаправленная работа по сохранению и развитию научно-технического и инновационного потенциалов. Совершенствовалась система управления наукой, расширялась и укреплялась законодательная и нормативная правовая база научно-инновационной деятельности, принимались меры по повышению уровня инновационности производства, развитию инфраструктуры. При решении проблем, связанных с обновлением технической базы производства, освоением и выпуском конкурентоспособной продукции, эффективным проникновением на мировые рынки товаров и услуг, ключевая роль принадлежит инновациям и инновационному развитию.

Современные процессы экономического развития, такие как глобализация, регионализация, формирование «новой экономики» базирующейся на инновациях, оказывают существенное влияние на положение и роль регионов. Глобализация ведет к стандартизации экономической жизни, к снижению роли государственных границ в экономических взаимодействиях и стимулирует глобальные формы к поиску прибыльных мест приложения бизнеса ко всему миру. Регионализация направлена на защиту интересов сообществ, объединенных в регионы, и стимулирует поиск механизмов регионального развития. 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 конкурентоспособности экономики отраслей, регионов и предприятий.

В современных условиях ускорение инновационного развития Республики Беларусь невозможно без активизации региональных составляющих. Эффективность инновационной деятельности находится в прямой зависимости от степени развития инновационной инфраструктуры, которая оказывает существенное влияние на темпы роста экономики страны.

В качестве объекта исследования взят регион 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.

Удельный вес Гродненской области на протяжении последних трех лет в общереспубликанском объеме производства промышленной продукции составляет в среднем около 9 %. Темп роста валового регионального продукта в январе-июне 2012 г. составил 102% к соответствующему периоду 2011 г. (прогноз на год – 105,1-105,6%). За январь-июнь 2012 г. индекс физического объема производства промышленной продукции по набору товаров-представителей составил 105%. Обеспечен высокий индекс промышленного производства в химическом производстве – 111,1% (удельный вес в общем объеме производства – 17,6%), обработке древесины и производстве изделий из дерева – 124% (1,9%), производстве кокса, нефтепродуктов – 129,3% (0,7%), производстве кожи, изделий из кожи и производстве обуви – 120,2% (0,6%), производстве резиновых и пластмассовых изделий – 114,6% (2,2%), производстве транспортных средств и оборудования – 118,5 % (1,9%). [4]

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

предприятий. Негативное влияние на развитие промышленного комплекса Гродненской области оказывает и недостаток собственных средств у предприятий, низкий удельный вес инновационной продукции, неэффективная система проведения маркетинговых исследований, устаревшие технологии производства.

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.

Данный регион постепенно становится не только самостоятельным действующим экономическим агентом национальной экономики, он также вступает в мировые конкурентные процессы. Так, например, продукция Гродненской области экспортируется более чем в 109 стран мира. Доля Гродненской области в торговом балансе Республики Беларусь составляет: экспорт – 6,2%, импорт – 3,7%. В экспорте основными торговыми партнерами в 2012 г. являлись: Россия – 43,7% от общего объема внешней торговли, Китай – 6,9%, Польша – 7,0%, Украина – 5,2%, Германия – 4,9%, Литва – 3,4%, Италия – 3,1%, Турция – 1,5%, Швейцария – 6,1%, Франция – 1,3%. [4]

Гродненская область сегодня в структуре мирового рынка составляет – 1% карбамида, более 2% сульфата аммония и 4,5% мирового производства кордной и технической нити [2, с. 234].

Объем экспорта товаров области за январь-май 2012 г. составил 763,1 млн.долл. США (103% при прогнозе 111%). Положительное сальдо торговли товарами составило 23,3 млн.долл. США (задание на год – 590 млн.долл. США).

Продукция области экспортируется на рынки 73 стран мира, а импортируется из 98.

Обеспечено положительное сальдо в торговле потребительскими товарами (275,3 млн.долл. США). Отрицательное сальдо сформировалось в торговле инвестиционными (минус 162,3 млн. долл. США) и промежуточными (минус 90 млн. долл. США) товарами.

Объем экспорта услуг в целом по области составил 54,1 млн. долл. США (133,8% при прогнозе 117,7%), в том числе без учета организаций республиканского уровня подчиненности – 47 млн. долл. США (143% при прогнозе 121%). В январе-мае 2012 г. экспорт увеличился по следующим основным видам услуг: строительным – в 7,1 раза; транспортным – на 15,2%; услугам в области здравоохранения – на 83,6%, образовательным – на 39,3%; туристическим – на 27,9%; информационным – в 7,1 раза. [4]

В экспорте на рынке стран дальнего зарубежья преобладали такие группы товаров, как продукция химической промышленности (58,9%), текстиль и текстильные изделия (14,8%), древесина и изделия из нее (7%), минеральные продукты (4,5%) [3].

Чтобы полноценно конкурировать на международном рынке, Гродненская область, как регион с его природно-экономическим потенциалом, осуществляет инвестиционные проекты по техническому перевооружению производства, увеличению объемов товарного производства конкурентоспособной продукции, соответствующей международным стандартам качества, выпуска новых видов товаров, пользующихся спросом за рубежом. 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, привлекать оттуда инвестиции, чтобы вместе осваивать новую конкурентоспособную продукцию.

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, предприятия должны перейти на режим экономии ресурсов; развитие внутреннего потребления и определенная переориентация 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.

Очень важно не только вести «сетевой» поиск внешних и внутренних инвестиций, преимущественно для крупных «валообразующих» предприятий, но также активизировать при помощи инвестиций создание малых предприятий, прежде всего инновационных.

Современные процессы экономического развития, такие как глобализация, регионализация, формирование «новой экономики», показывают существенное влияние на экономическое положение и роль региона.

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. Об итогах социально-экономического развития Гродненской области в 2011 г. // Режим доступа: www.grsu.by/files/file/socio2012.pdf – Дата доступа: 23.03.2012
3. Статистический ежегодник Гродненской области, 2010 / Гродн. обл. стат. управление. – Гродно, 2011. – 433 с.
4. Об итогах социально-экономического развития Гродненской области за первое полугодие 2012 г. // Режим доступа: www.grsu.by/files/file/2012_июль – Дата доступа: 18.02.2013

Давыденко Л.Н., д.э.н., профессор, **Венгурова Е.В.**
Белорусский государственный педагогический университет им. М. Танка,
г. Минск, Республика Беларусь
kafedra_etw@mail.ru

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ТРАНСГРАНИЧНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР

В начале 1990-х годов в Республике Беларусь был объявлен стратегический курс на построение экономики основанной на науке и технологиях. В рамках данного курса в стране принято более 25 законов, декретов и указов Президента, свыше 40 постановлений правительства и множества иных нормативно-правовых актов. Концепция Национальной инновационной системы разработана на основе Национальной стратегии устойчивого развития до 2020 года, Технологического прогноза на 2006-2025 годы и иных стратегических документов министерств и ведомств. В разработке и реализации научной и инновационной политики страны доминирует ведомственный подход [4]. Инновационное развитие экономики предусматривает качественный рост – проведение перестройки структуры производства с созданием производств V и VI технологических укладов, что потребует значительных инвестиций, связанных не с простым обновлением основных средств, а с новыми технологиями, объектами интеллектуальной собственности [5, с. 62].

Расширение и углубление международных экономических связей Беларуси в рамках региональных интеграционных структур (Содружества независимых государств (СНГ), Евроазиатского экономического сообщества (ЕврАзЭС)) создает прочную основу для развития научных и технологических связей и реализации совместных инновационных проектов [4]. В стране пока отсутствует единая стратегия международного сотрудничества, в которой уделялось бы должное внимание международным аспектам инновационного процесса.

Региональное экономическое сотрудничество содействует возникновению связей, предоставляющих возможность кооперации во многих направлениях особенно в области хозяйственной и общественной сферах жизнедеятельности приграничных территорий. Рост экономической активности белорусских приграничных территорий в сложившейся хозяйственной ситуации в стране имеет определяющее значение, т.к. эти территории получают созидательный потенциал в расширении экономических контактов и реализации совместных программ, инновационных проектов в восточном и западном направлениях.

Соседство с Европейским союзом требует нового экономического взгляда на проблемы приграничных территорий, поскольку они имеют стратегическое значение для экономического, социального, культурного, инновационного и экологического развития страны, а также для создания трансграничных отношений и межтерриториального сотрудничества в Европе. В странах ЕС действует сеть инновационных регионов (IRE), которая обеспечивает новую методологию, методику и распространение передового опыта по перспективным направлениям инновационного сотрудничества, программам и законодательной политики. Для развития единого исследовательского пространства в Европе созданы 243 центра инновационных связей в 33 странах с целью передачи технологий и освоения новых рынков [3, 92]. Расширение Евросоюза принципиально изменило свое восприятие границ, что повлекло за собой возникновение и активизацию трансграничного научно-технического сотрудничества, создание своеобразных «полос добрососедства» между соседями.

В то же время трансграничная сеть научно-технической сферы Республики Беларусь за последнее десятилетие не претерпела существенных изменений. Не смотря на то, что число инновационно-активных организаций промышленности Республики Беларусь увеличилось с 318 единиц на период 2005 г. до 443 единиц 2011 г. [2, с. 77]. По-прежнему остро стоит проблема инновационного развития экономики страны. Сохраняется обособленность основных секторов научно-

технической сферы: академической науки, высшей школы и отраслевых НИОКР. Кроме того, остается незаполненным разрыв между этими секторами и промышленным комплексом страны [1, 584]. Удельный вес организаций осуществлявших технологические инновации в Республике Беларусь составляет 22,7 % от общего числа организаций промышленности, что сравнимо с уровнем таких европейских стран как Венгрия (21,7%), Польша (22%), Румыния (21,7%), при этом к странам с более высоким уровнем инновационности относят Германию (71,8%), Бельгию (53,6%), Эстонию (52,8%), Финляндию (52,5%) и др. [2, с. 148]. Инновационная активность экономики Беларуси в основном обеспечивается за счет группы предприятий, в свою очередь построение экономики инновационного типа предполагает вовлечение в инновационную деятельность широкого круга субъектов хозяйствования с большим спектром инноваций за счет различных источников.

Наиболее приемлемым способом решения данных проблем является создание в Республике Беларусь трансграничной сети научно-технологических центров, в целях координации управления инновационной деятельности по приоритетным направлениям. Важным достоинством любой инновационной системы является ее простота. Сам принцип построения такой инновационной инфраструктуры сочетает в себе элементы рыночного и государственного регулирования. Очевидно, что регулирование регионального развития не может быть разрозненным. В масштабах государства необходимы скоординированные меры, направленные на достижение определенной однородности пространства. Региональная инновационная политика в современных условиях быстрых технологических изменений позволит не допустить или сгладить резкие территориальные диспропорции.

Государственное финансирование науки и исследований – одна из основ Национальной инновационной системы Беларуси. В других странах, включая Беларусь, система исследований и разработок подвергается коммерческому давлению или необходимости поддерживать инновации в предпринимательском секторе. Это уже привело к изменениям в структуре научно-исследовательской деятельности: на первый план выдвинулись опытно-конструкторские работы и вспомогательная деятельность при относительном падении значимости фундаментальных и прикладных исследований. Отмеченная тенденция представляется закономерной в краткосрочном плане, но впоследствии она может отрицательно повлиять на перспективы развития собственно науки и исследований.

Международное научно-техническое сотрудничество развивается по многим направлениям, предпринимаются шаги по совершенствованию правовой базы для взаимодействия с отдельными странами (Катар, Кувейт, Саудовская Аравия), организуются визиты представителей органов управления и соответствующих организаций (в Швецию, Объединенные Арабские Эмираты, Сирийскую Арабскую Республику). Примером сотрудничества служит межгосударственная программа стран ЕврАзЭС «Инновационные биотехнологии», которая предусматривает выделение в 2011–2015 годах 1 млрд. российских рублей на реализацию инновационных проектов [4].

Создание единого научно-технического пространства и общего рынка научно-технических разработок позволит снизить транзакционные издержки и откроет новые возможности для технологического развития. Беларусь обладает уникальным географическим положением на стыке двух крупных экономических регионов, ЕС и СНГ. Единое экономическое пространство, создаваемое в рамках ЕврАзЭС придаст новый импульс сотрудничеству по инновационным проектам в интересах модернизации экономики стран. Таможенный союз Беларуси, России и Казахстана предполагает создание крупного рынка, свободного от таможенных барьеров, что значительно расширяет перспективы сотрудничества, основанного на общих правилах торговли и единых принципах государственной политики в области развития конкуренции. Тем не менее, получение выгоды от деятельности Таможенного союза зависит от принятия дополнительных мер технологической модернизации, что должно повысить долю высокотехнологичных товаров во взаимной торговле. Таможенный союз позволяет его участникам согласовывать свои действия, что выгодно каждой из сторон [3]. Необходим поиск новых факторов конкурентоспособности, основанных на опережающем технологическом развитии.

В современном мире трансграничное экономическое сотрудничество предполагает гармонизацию экономической и социальной политики, создание локальных рынков товаров и услуг, активизацию инвестиционной деятельности. Процессы глобализации и интернационализации, меняющие территориальную и отраслевую структуру мировой экономики, влияют на базовые характеристики белорусской экономики. Необходимо выделить следующие общие причины повышения актуальности проблем трансграничного сотрудничества и исследований регионального экономического развития в глобальном контексте:

- приоритетность проблемы соотношения внешней и внутренней торговли в условиях формирования единого, нового трансграничного экономического пространства страны при объективном развитии внешних связей;

- совершенствование механизмов экономического управления территориальным развитием для пограничных регионов Республики Беларусь;

- необходимость целостной системы управления трансграничным развитием;

- повышение значимости факторов усиления экономического развития в структуре механизмов трансграничной политики;

- глобализация мировой экономики и бизнеса, инновационного проявляющиеся на трансграничном пространстве стран Европейского союза и СНГ.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Давыденко, Л.Н. Трансграничное сотрудничество как внешний фактор инновационного развития Республики Беларусь / Л.Н. Давыденко // Новые вызовы в экономике XXI века : материалы Междунар. науч.-практ. конференции к

80-летию Института экономики НАН Беларуси, Минск, 24-25 марта 2011 г. / Ин-т экономики НАН Беларуси ; [редкол. : В.Г. Гавриленко (гл. ред.) и др.] . – Минск : Право и экономика, 2011. – С. 583-585;

2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь : стат. сб / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь ; [редкол. : О.А. Довнар (отв. ред.) и др.] . – Минск, 2012. – С. 77, 148;

3. Нехорошева, Л.Н. Новые концептуальные подходы к формированию инновационной стратегии развития региона / Л.Н. Нехорошева // Стратегия инновационного развития регионов: сб. науч. ст. в 2 ч. Ч. 2 / ГрГУ им. Я. Купалы ; [редкол. : Ли Чон Кун, Н.В. Марковская и др.] . – Гродно : ГрГУ, 2010. – С. 85- 96;

4. Обзор инновационного развития Республики Беларусь // Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belisa.org.by/ru/nis/gospr/newsgospr/c89c067690e0d190.html>. – Дата доступа : 14.03.2013;

5. Снопков, Н.Г. Доминанта предстоящей пятилетки в экономике – инновации и предпринимательство / Н.Г. Снопков // Проблемы управления. – Минск, 2010. - № 3 (36). – С. 61- 65;

Димитрук П.П., к.э.н.,
Институт социологии НАН Беларуси,
г. Минск, Республика Беларусь
dimi49@yandex.ru

КАДРЫ НАУКИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Государственная политика в области науки и технологий направлена на создание предпосылок для обеспечения устойчивого развития производственной и социальной сферы и повышения на этой основе жизненного уровня населения как всей страны в целом, так и ее регионов с учетом их экономических и ресурсных возможностей. Исходя из этих предпосылок, необходимо строить региональную научно-техническую политику. Задача регионов в этой связи состоит в подготовке условий для развития научно-инновационного потенциала, в том числе и его кадровой составляющей.

По данным Госстатистики в 2011 году из 501 организации, выполнявших научные исследования и разработки, 329 (65,7%) расположены в г. Минске и 172 (34,3%) – в областях, в том числе 30 (6,0%) – в Брестской области, 26 (5,2%) – в Витебской, 38 (7,6%) - в Гомельской, 21 (4,2%) – в Гродненской, 37 (7,3%) – в Минской и 20 (4,0%) – в Могилевской.

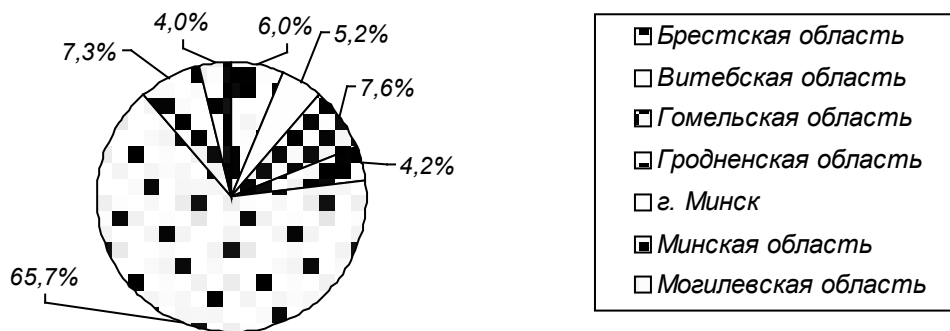


Рис.1. Распределение организаций, выполнявших научные исследования и разработки, в областях Беларуси и г. Минске в 2011 году, %.

Эти и другие приведенные ниже данные свидетельствуют о преимущественной концентрации научно-технического потенциала республики в г. Минске. Такое положение частично объясняется наиболее значительной долей г. Минска (около 20%) по сравнению с областями в общей численности населения республики, а также высокой концентрацией здесь исследовательских организаций НАН Беларуси, Минобразования, Минздрава и других органов государственного управления. Существенное значение в этой связи имеет также высокая доля бюджетных средств, направляемых на научные исследования и разработки, выполняемые в г. Минске – более 80% от их общей величины по республике.

Вместе с тем, несмотря на преимущественную концентрацию организаций, выполняющих научные исследования и разработки, в г. Минске, рост их числа здесь происходит гораздо более значительными темпами, чем в областях. Так, если в г. Минске их число за период с 2006 по 2011 гг. выросло на 115 ед. (53,7%), то в целом по областям всего на 48 ед. (38,7%), а в Витебской области произошло уменьшение числа научных организаций на 2 ед. (7,1%).

Столь значительное увеличение в г. Минске числа организаций, выполнявших научные исследования и разработки, привело к росту их удельного веса в общем числе научных организаций с 63,3% в 2006 году до 65,7% в 2011 году (на 2,4 п.п.). Соответственно удельный вес числа организаций, расположенных в областях, за этот же период снизился с 36,7% до 34,3% (на 2,4 п.п.).

Одной из основных предпосылок развития региональной науки является наличие в регионах высококвалифицированных научных кадров. Однако, как показывает анализ, в территориальном распределении кадрового потенциала науки имеются очевидные диспропорции. Так, несмотря на то, что за период 2006-2011 гг. доля г. Минска в общей численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, снизилась на 3,7 п.п., в том числе докторов наук – на 0,9 п.п., кандидатов наук – на 2,9 п.п., уровень концентрации научных кадров здесь по-прежнему остается достаточно высоким. На начало 2012 г. в столице было сосредоточено 22,6 тыс. работников, выполнявших научные исследования и разработки (72,3% от их общей численности в республике), в том числе 627 (84,3%) докторов и 2562 (80,6%) кандидатов наук. Соответственно доля регионов в общей численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, увеличилась с 24,0% в 2006 г. до 27,7% (на 3,7 п.п.) в 2011 г., в том числе докторов наук – с 14,8% до 15,7% (на 0,9 п.п.), кандидатов наук – с 16,5% до 19,4% (на 2,9 п.п.). Увеличение численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, за период 2006-2011 гг. наблюдалось во всех областях за исключением Витебской, где она уменьшилась на 116 чел. (9,8%). Наиболее заметное увеличение численности работников наблюдалось в Минской области – на 1138 чел. (в 1,6 раза) (табл. 1) [1,2].

Таблица 1. Численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, в областях Беларуси и г. Минске в 2006 и 2011 гг.

Область, г. Минск	Работники, выполнявшие научные исследования и разработки				в том числе							
	2006 г.		2011 г.		доктора наук				кандидаты наук			
	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %	чел.	уд. вес, %
Республика Беларусь, в том числе	30544	100,0	31194	100,0	758	100,0	744	100,0	3197	100,0	3177	100,0
г. Минск	23209	76,0	22555	72,3	646	85,2	627	84,3	2671	83,5	2562	80,6
Итого по областям, из них	7335	24,0	8639	27,7	112	14,8	117	15,7	526	16,5	615	19,4
Брестская	547	1,8	638	2,0	1	0,2	2	0,3	26	0,8	28	0,9
Витебская	1180	3,9	1064	3,4	7	0,9	12	1,6	43	1,4	58	1,8
Гомельская	2701	8,8	2795	9,0	31	4,1	25	3,3	109	3,4	134	4,2
Гродненская	488	1,6	531	1,7	10	1,3	5	0,7	49	1,6	59	1,9
Минская	1892	6,2	3030	9,7	57	7,5	69	9,3	263	8,2	300	9,5
Могилевская	527	1,7	581	1,9	6	0,8	4	0,5	36	1,1	36	1,1

Рассчитано по: Наука, инновации и технологии в Республике Беларусь 2006: Стат. сб. – Мн.: ГУ «БелИСА». 2007. С. 70; О выполнении научных исследований и разработок в 2011 году. Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. 2012. С. 7.

Анализ изменений в областях республики численности работников высшей квалификации, занятых выполнением научных исследований и разработок, показывает, что наиболее значительное увеличение численности докторов наук за период 2006-2011 гг. наблюдалось в Минской области – на 12 чел. (21,1%), а самое заметное уменьшение в Гомельской области – на 6 чел. (24,0%).

В Минской области наблюдалось также наиболее существенное увеличение численности кандидатов наук, занятых выполнением научных исследований и разработок: за период 2006-2011 гг., их численность возросла на 37 чел. (14,1%).

Для адекватного понимания и оценки текущего состояния кадрового потенциала и предвидения последствий для науки республики протекающих процессов миграции научных работников крайне важно исследование насыщенности кадрами научных организаций различных регионов республики. Поэтому, анализ региональной структуры научных кадров наряду с использованием абсолютных показателей распределения работников, выполнявших научные исследования и разработки, по регионам республики предполагает также определение относительных показателей, характеризующих насыщенность научных организаций кадрами. В этой связи определенный интерес представляет показатель численности работников, выполнявших научные исследования и разработки, в среднем на одну организацию. В 2011 году в целом по республике численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, в среднем на одну организацию составляла 62 чел., причем по г. Минску этот показатель равнялся 69 чел., а в целом по областям – 50 чел. В результате получается, что в г. Минске численность работников в среднем на одну организацию превышала аналогичный показатель в целом по областям в 1,4 раза (в 2001 году – в 1,8 раза, в 2010 году – в 1,4 раза), а, например, в Брестской области – в 3,3 раза, в Гродненской – в 2,8 раза. Исключение составляют только Гомельская и Минская области, где численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, в среднем на одну организацию составляла 74 и 82 чел., то есть превышала аналогичный показатель в г. Минске и во всех областях.

Показателем, красноречиво свидетельствующим о необходимости формирования и проведения сбалансированной региональной научной и инновационной политики, является также количество работников, выполняющих научные исследования и разработки в расчете на 10000 человек населения. В 2011 г. в среднем по республике на 10000 человек

населения приходилось 33 работника, тогда как по г. Минску – 120, в Брестской области – 6, в Витебской – 9, Гомельской – 20, Гродненской и Могилевской – 5, Минской – 22. Иными словами в отдельных областях республики по сравнению с г. Минском число ученых в расчете на 10 тысяч человек населения меньше в 24 раза.

Таким образом, очевидно, что кадровый потенциал науки распределен по территории республики крайне неравномерно – основная его часть сконцентрирована в г. Минске. Существенные различия имеются и в уровне квалификации научных кадров в различных регионах страны. В связи с этим следует обратить внимание на необходимость оптимизации региональной структуры научных кадров. Развитие экономики инновационного типа требует развития в регионах науки с учетом их ресурсных возможностей и государственных приоритетов. Стратегическими задачами кадровой политики в научной сфере регионов должны стать обеспечение необходимых воспроизводственных кадровых потребностей региональной науки, усиление мотивации научной деятельности, выработка эффективного социально-экономического механизма привлечения и закрепления молодых талантливых ученых и специалистов в науке. Ее успешная реализация в комплексе с региональной инновационной политикой позволит создать современную модель функционирования региональной науки.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Наука, инновации и технологии в Республике Беларусь 2006: Стат. сб. – Мн.: ГУ «БелИСА». 2007.
2. О выполнении научных исследований и разработок в 2011 году. Мн.: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. 2012.

Граник И.М., к.э.н., доцент,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
irishka75@tut.by

КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ РЕГИОНА: ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ И МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Важнейшим инструментом повышения конкурентоспособности стран и регионов в современном мире стала кластерная форма пространственной организации экономики. Зарубежный опыт функционирования кластеров показывает, что кластерная модель экономического развития регионов является наиболее эффективной с точки зрения усиления конкурентоспособности, повышения кооперации и инновационной активности хозяйственных субъектов на территории региона. Именно поэтому в настоящее время кластерный подход является частью экономической политики многих государств, что приводит к широкому распространению кластеров в мировой экономике.

Кластерная форма пространственной организации экономики, в отличие от отраслевой, включает в свой состав университеты и научно-исследовательские институты, генерирующие новые знания, что, в свою очередь, способствует обязательному наличию инновационной активности в кластерной форме. Также существенно отличие кластерной формы от отраслевой формы по составу участников. Так, в состав кластерной формы входят предприятия-поставщики, консалтинговые, финансовые предприятия и другие предприятия, способствующие созданию и реализации конкурентных преимуществ кластера. В то же время, отличие кластерной формы пространственной организации экономики от корпоративной заключается в наличии внутренней конкурентной среды, которая приводит к усилению конкурентоспособности кластера в целом. Следует также отметить, что некоторые уникальные характерные черты кластера не являются обязательными свойствами отраслевой и корпоративной форм, что делает кластерную форму пространственной организации экономики более эффективной относительно двух других.

Наиболее важные кластерные свойства можно измерить с помощью системы показателей, позволяющей оценить возможности формирования кластеров на территории региона:

1. Расположение компаний-участников кластера на относительно компактной территории, т.е. наличие географической близости. Данный показатель целесообразно оценивать посредством количества предприятий на 1 кв. км.
2. Эффективность региональной экономики (т.е. превышение темпов роста региональной экономики над национальной экономикой).
3. Удельный вес убыточных предприятий в регионе, а также организаций, осуществляющих инновационную деятельность, в общем числе организаций региона.
4. Наличие инновационной активности, которая сопровождается инновационным развитием ключевых компаний региона (количество выданных патентов на 1 организацию в регионе).
5. Количество используемых передовых технологий на 1 организацию в регионе.
6. Наличие в составе кластера университетов и/или научно-исследовательских институтов, генерирующих новые знания и создающих возможности для совершенствования производимой продукции.
7. Привлекательность региональной экономики, которую можно оценивать посредством темпов роста новых организаций в регионе.

8. Стимулирование создания новых бизнес-образований за счет более низких барьеров для входа, а также лучшей осведомленности об имеющихся благоприятных возможностях и др.

Качественная и количественная оценка данных показателей является основой принятия управленческого решения относительно возможности и целесообразности формирования кластеров на территории региона [2, 227].

Основными результатами реализации кластерного подхода в развитии региона является повышение конкурентоспособности компаний-участников кластера и, как следствие, экономики региона в целом. Достижение данных результатов происходит за счет увеличения объемов производства и производительности труда участников кластеров, роста доли инновационной продукции и объемов инвестиций в экономику региона, за счет интенсивного развития субъектов малого и среднего предпринимательства, а также за счет усиления взаимодействия между компаниями-участниками кластеров.

Основными результатами реализации концепции кластерного развития региона является повышение конкурентоспособности компаний-участников кластера и, как следствие, экономики региона в целом. Достижение данных результатов происходит за счет увеличения объемов производства и производительности труда участников кластеров, роста доли инновационной продукции и объемов инвестиций в экономику региона, за счет интенсивного развития субъектов предпринимательства, а также за счет усиления взаимодействия между компаниями-участниками кластеров.

Становление и развитие кластера в регионе должно осуществляться на основе гармонизации интересов региональных органов государственной власти и компаний-участников кластера. В соответствии с этим, можно предложить следующую типологию в механизме развития кластера в регионе, с выделением следующих последовательных этапов:

1. Диагностическое исследование. Основной задачей на данном этапе формирования кластера является диагностика деятельности компаний-участников и внутрикластерного взаимодействия, а также установления эффективных деловых связей между производителями, поставщиками, финансовыми и техническими институтами поддержки. По итогам первого этапа становления кластера должна сложиться атмосфера доверия между компаниями-участниками кластера, а также должны быть определены угрозы и потенциал в развитии компаний кластера.

2. Начальный этап формирования кластера. Основной задачей данного этапа формирования кластера является краткосрочное планирование деятельности кластера и начало реализации совместных проектов компаниями-участниками кластера. Итогом реализации второго этапа развития кластера должны стать видимые положительные результаты совместной деятельности компаний-участников кластера, а также развитие производственной кооперации среди партнерских предприятий.

3. Стратегическое планирование. Основной задачей данного этапа развития кластера является реализация долгосрочных проектов по технологическому обновлению и модернизации производства, а также проектов, ориентированных на создание новых предприятий с целью удовлетворения потребностей компаний-участников кластера. Итогом третьего этапа развития кластера должно стать увеличение объема инновационных разработок и их коммерциализации, усиление кооперации между организациями кластера, увеличение экспорта производимой продукции, а также объема привлеченных иностранных инвестиций. Реализация мероприятий стратегического плана развития кластера должна привести к формированию модельной структуры кластера.

4. Этап саморазвития. После формирования модельной структуры кластера начинается переход на последний этап развития кластера – этап саморазвития. К моменту перехода на данный этап часть правительственных программ, направленных на стимулирование формирования кластеров в регионе, прекращает свое действие. Поэтому основной задачей данного этапа становления кластера является увеличение ответственности за реализацию запланированных мероприятий компаний-участников кластера и кластерную организацию, а также переход на самофинансирование деятельности кластерной организации. При этом деятельность кластера становится более эффективной за счет увеличения межкластерного взаимодействия, а также повышения деловой активности компаний-участников кластера, которые постепенно приобретают управленческие навыки [1, 105].

Начиная с этапа саморазвития, деятельность компаний-участников кластера должна достигнуть высокой эффективности, а установление деловых отношений между участниками кластера должно привести к росту кооперации, позволяющей реализовывать совместные проекты без вмешательства правительственных организаций.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Афонина А.Г. Роль правительства в процессе кластеризации экономики / А.Г. Афонина // Перспективы науки - 2011. - №1(16). - С. 104-107. 2. Граник И.М. Кластерная политика как условие достижения конкурентных преимуществ на региональном уровне // Перспективы инновационного развития Республики Беларусь: сб. науч. ст. III Междунар. науч.-практ. конф., Брест, 26-28 апр. 2012 г. / Брестский гос. техн. ун-т; редкол. : А.М. Омельянюк (отв. ред.) [и др.]. – Брест: Изд-во БрГТУ, 2012. – С.225-227.

Кисель Е.И., к.т.н.,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
eleniva2006@mail.ru

НАПРАВЛЕНИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БРЕСТСКОГО РЕГИОНА

Потребительский сектор составляет основу западной экономики. Искусство и технологии продаж десятилетиями доводились до совершенства, на индустрию потребления работают тысячи специализированных фирм. Развитие торговой деятельности невозможно без создания объектов недвижимости, учитывающих все особенности формирования покупательских потребностей, спроектированных с учетом торговых, девелоперских инноваций. В Республике Беларусь только происходит формирование рынка торговой недвижимости. Еще не обозначены все торговые форматы, не освоены все рыночные ниши, нет четкой системы девелопмента. Развитием объектов, разработкой их концепций занимаются, в основном, собственники. Каждый регион имеет свои особенности и закономерности развития. В этой связи невозможно исследовать эту проблему на уровне республики в целом. Данный анализ ориентирован на рассмотрение проблемы в рамках Брестского региона.

За последние двадцать лет в г. Бресте активно осуществляется строительство объектов торговой недвижимости. Первый этап характеризовался либо реконструкцией существующих объектов, либо строительством новых с целью создания в них небольших торговых объектов, площадью 15-25 м.кв. Они не были объединены общей рыночной концепцией, их основная задача - стабильный доход от арендной деятельности. Собственники объектов недвижимости не ориентировались на соблюдение определенного уровня комфорта торговой точки для покупателя и арендатора, но обладали очень важным преимуществом – находились в центральной части города, что обеспечивало необходимый для эффективного существования покупательский трафик. До начала двадцать первого века этот сегмент недвижимости в целом существовал в условиях «дикого рынка».

Второй этап характеризуется активным ростом рынка. В это время инвесторы, ритейлеры начали проявлять интерес к охвату не только своего региона. Стали активно развиваться розничные торговые сети: «Евроопт», «Корона», «Алми», «Родная сторона», «7 дней», «Закрама», «Электросила», «Буслик». Основные форматы – гипермаркет, магазин шаговой доступности. Площади объектов не превысили 17,3 тыс.кв.м. (площадь гипермаркета «Евроопт»). Это время отмечено оживлением национальной экономики в целом, оздоровлением потребительского спроса, усилением конкуренции за арендаторов, дальнейшим развитием планов инвесторов и ритейлеров. Этот этап продолжается до сих пор, но для успешной деятельности пришлось осваивать свободные площадки в спальных микрорайонах города и подстраивать форматы магазинов под их особенности. В основном уже существующие объекты и запланированные к возведению ориентированы на группы товаров первой необходимости, бытовую технику, мебель, оказание услуг общественного питания. Но за последние два десятилетия по-прежнему не решена проблема покупок в комфортных условиях одежды, обуви, предметов интерьера, строительных материалов, товаров для спорта и отдыха, сада и огорода, косметики, парфюмерии. Это, в лучшем случае, небольшие торговые объекты площадью до 100 кв. м. рассредоточенные по всему городу. Не прекратили свое существование рынки промышленных товаров с отсутствием необходимых условий для покупателей и продавцов (рынок «Ковалево», «ЦУМ» «Юбилейный», «Старый город», «Варшавский мост», «Строительный рынок»). С одной стороны, они дают возможность тысячам индивидуальных предпринимателей осуществлять свою деятельность (в том числе за счет более демократичных арендных ставок), с другой стороны, огромные городские территории используются неэффективно, портят облик города, тормозят переход торговой деятельности в цивилизованное русло, ограничивают развитие и внедрение новых технологий.

Важной проблемой для Бреста является высокая концентрация однотипных объектов на одной территории (центральная часть города, микрорайон «Восток») и недостаточное или полное отсутствие торговых объектов в районах Речица, Граевка, Дубровка, Задворцы и др. В тоже время, населенные пункты, находящиеся в пределах 50-ти километров от г. Бреста остаются, словно оторванными от цивилизации. Состояние торговой деятельности в них словно застыло во времена советского застоя. Для совершения серьезных или разнообразных покупок необходимо ехать в областной центр и тратить большое количество времени на поиск необходимого, так как специализированные объекты находятся в разных районах города.

Если идти по пути развития торгового девелопмента г. Минска и крупных городов Российской Федерации, Украины, то третий этап должен быть связан со строительством крупных торгово-развлекательных центров с разнообразной архитектурой, дизайном, тщательным подбором арендаторов, концепций.

Альтернативой или дополнением этому классическому решению может стать стратегия девелопмента, направленная на разнообразие форматов - на создание ритейл-парков. На рынке торговой недвижимости – это формат, который имеет хороший потенциал с точки зрения освоения пространства и инноваций. Он позволяет использовать принцип децентрализации - размещать объекты на окраинах городов, возле транспортных развязок. Развитые страны пошли по этому пути несколько десятилетий назад.

Ритейл-парк (англ. Retail park) - формат торговых центров, представляющий собой комплекс из трех и более отдельно стоящих одноэтажных «коробок» (boxes) площадью от 500 до 15000 кв. м, объединенных общей парковкой. Каждый магазин

имеет отдельный вход. Формат предполагает минимум площадей общего пользования (галерей, лифтов, технических помещений, вестибюлей), которые в классическом торговом центре занимают до 30-40% площади, не приносят прибыли, но оплачиваются арендаторами. Единственное необходимое условие для девелопера или управляющего проектом - избегать конкурирующих арендаторов. По сравнению с торгово-развлекательными центрами это направление для девелоперов имеет следующие преимущества:

- низкие арендные ставки за счет применения более дешевых конструкций и простой отделки, невысокой цены на землю по сравнению с центральной частью городов;
- небольшая величина эксплуатационных издержек;
- синергия с другими операторами торговли;
- значительное сокращение инвестиционно-строительного цикла за счет сроков строительства и возможности поэтапного ввода объекта в эксплуатацию;
- небольшой срок окупаемости (по сравнению с торговыми центрами);
- упрощенная система управления объектом;
- отсутствие жестких критериев формата;
- гибкость планирования концепции.

Для посетителей:

- целевой процесс покупок;
- быстрота за счет возможности совершения покупок в одном месте;
- широкий ассортимент;
- низкие цены;
- удобные подъездные пути;
- наличие просторной парковки.

В состав ритейл-парка могут войти продовольственный гипермаркет, магазин товаров для дома, спорттоваров, строительных материалов, товаров для сада и огорода, товаров для детей, фудкорт, торговая галерея, кинотеатр (бойлинг или игровой центр для детей). Как правило, наиболее успешными являются проекты с транспортной доступностью до 40 минут. В Брестском регионе размещение возможно в районе Каменецкого кольца, которое имеет выходы на дорогу Р83 в направлении Заповедника «Беловежская пуща», г.Каменец; на трассу международного значения Е30, в направлении г.Жабинка; дорогу Р16 в направлении г. Высокое (см. рисунок).



Рисунок. Возможная зона для размещения ритейл-парка

Выбранный формат способен сформировать устойчивый покупательский трафик из жителей населенных пунктов этой зоны, туристов в Заповедник, водителей, следующих в направлении Козловичи – трасса Е30.

Главное условие для развития этого направления – предварительный поиск основных операторов (якорных арендаторов), способных привлечь покупателя (Marc O'Polo, Calvin Klein, Stefanel, Guess, Diesel, Motivi, «Оранжевый верблюд», «Свитанак», «Спорт Мастер», TAMARIS, Caprise, Wendel, A+W, S.Oliver, MARUSYA, Ив Роше, Avon и др.).

Основные проблемы развития формата:

- ограниченность числа серьезных якорных арендаторов;
- недостаточность финансирования;

- отсутствие опыта работы с форматом;
- сложность подбора, выделения участка большого размера;
- административные барьеры;
- значительные затраты времени на продвижение проекта в покупательской среде и среде розничных операторов.

Это еще раз доказывает, что требования, предъявляемые к торговым объектам, постоянно меняются и расширяются. Уже невозможно развитие проектов с использованием технологий первого десятилетия 21 века, необходимо структурировать существующий опыт специалистам, работающим в этой сфере и адаптировать знания к реальным требованиям отрасли, рынка и времени.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Официальный сайт сети «Евроопт». Режим доступа: <http://www.euroopt.by> – Дата доступа: 15.03.2013.
2. Официальный сайт сети «Алми». Режим доступа: <http://www.almi.su> – Дата доступа: 22.03.2013.
3. Википедия. Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org> – Дата доступа: 15.03.2013.

Лебедева В. К., к.э.н., доцент, **Ковальчук А. К.**, к.э.н.
Национальная металлургическая академия Украины,
г. Днепропетровск, Украина
metric@i.ua

КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНОВ

Условием инновационного развития национальной экономики является последовательное формирование ее трудового потенциала и эффективное использование имеющихся трудовых ресурсов. Вместе с тем, циклическая динамика рыночной экономики предопределяет цикличность и в развитии системы трудовых ресурсов с периодическим обострением проблем безработицы и ухудшением условий труда. Данные обстоятельства обуславливают актуальность разработки таких экономико-математических моделей, которые позволяли бы получить обобщенные оценки состояния и развития трудовых ресурсов. Особенно важно получение таких индикаторов в разрезе регионов, поскольку именно на региональном уровне разрабатывается и внедряется преобладающая часть мер государственной политики в отношении социально-трудовой сферы. Своевременно полученная информация способствовала бы принятию более эффективных решений в отношении трудовых ресурсов регионов, дифференцированных в соответствии с полученными оценками, а также предупреждению развития негативных процессов и тенденций в данной сфере и поддержке позитивных.

Для достижения данной цели разработана классификационная модель оценки трудовых ресурсов, которая позволяет проводить кластеризацию регионов и областей страны в нормированном пространстве двух критериев: состояния трудовых ресурсов и потенциала их развития. Для определения функции принадлежности трудовых ресурсов региона к некоторому классу циклического развития в зависимости от значений интегральных критериев состояния и потенциала развития трудовых ресурсов использована нечеткая модификация стохастического алгоритма Роббинса-Монро в пространстве ортогональных функций, которые генерируются с помощью рекуррентного соотношения Эрмита.

Входными данными модели являются оценки состояния и потенциала развития трудовых ресурсов регионов, полученные в результате многокритериального ранжирования регионов по группам частных критериев оценивания трудовых ресурсов. Они дополняются характеристиками четырех классов, соответствующих этапам циклического развития трудовых ресурсов регионов. При определении классов был использован общесистемный принцип причинно-следственных отношений в развитии сложных экономических систем, в соответствии с которыми изменения в состоянии системы являются следствием накопления положительных или отрицательных изменений в потенциале ее развития. Таким образом, состояние системы характеризует ее статистику, а потенциал – динамику, мобильность системы. Соответственно, условием выхода системы из кризиса в послекризисное состояние является накопление потенциала системы, а условием и индикатором ухудшения состояния системы (предкризиса) является снижение ее потенциала.

Класс «норма» характеризуется как удовлетворительным текущим состоянием функционирования трудовых ресурсов, так и позитивными перспективами их развития, которые вытекают из наличия достаточного потенциала развития. Класс «предкризис» характеризуется относительно удовлетворительным текущим состоянием функционирования трудовых ресурсов, но негативными перспективами их развития в будущем (то есть, перспективами деградации) в связи с недостаточным потенциалом позитивного развития. Класс «кризис» характеризуется неудовлетворительным текущим состоянием функционирования трудовых ресурсов региона и недостаточным потенциалом их развития. Класс «послекризис» характеризуется высоким потенциалом развития трудовых ресурсов, который однако еще не реализован в текущее функционирование. Текущее состояние функционирования трудовых ресурсов регионов этого класса квалифицируется как неудовлетворительное. Интегральная оценка указывает на позитивные перспективы достижения «нормы», которая еще не достигнута. Однако, последовательная реализация достаточного потенциала развития позволит достигнуть удовлетворительного состояния функционирования трудовых ресурсов региона и перейти к классу «норма».

В результате моделирования определяются поверхности распределения классов, то есть, аналитический вид функций принадлежности регионов к выделенным классам, а также значения соответствующих коэффициентов аппроксимации. Выходная информация классификационной модели позволяет определить класс каждого региона в зависимости от состояния и потенциала развития его трудовых ресурсов, то есть, определить, на каком этапе циклического развития они находятся.

Результаты расчетов на основе классификационной модели и статистических данных о состоянии трудовых ресурсов по областям Украины показали, что трудовые ресурсы Украины преимущественно находятся в предкризисном состоянии. Вместе с тем, оценка трудовых ресурсов трех регионов отвечает классу «норма» (Днепропетровская область, Луганская область и г. Киев). Одиннадцать областей Украины имеют предкризисное состояние трудовых ресурсов (Киевская, Николаевская, Полтавская, Ровненская, Харьковская, Херсонская, Хмельницкая, Черкасская, Черновецкая, Черниговская области и г. Севастополь). Тринадцать регионов принадлежат к классу «кризис» (Автономная Республика Крым, Винницкая, Волынская, Донецкая, Житомирская, Закарпатская, Запорожская, Ивано-Франковская, Кировоградская, Львовская, Одесская, Сумская и Тернопольская области).

Результаты эксперимента по применению классификационной модели для анализа трудовых ресурсов регионов и областей Украины свидетельствуют о необходимости дифференцированного подхода к разработке региональной политики развития трудовых ресурсов в зависимости от той фазы цикла, на которой они находятся в том или ином регионе.

Общая концепция исходит из того, что регулирующие меры и управленческие действия должны иметь ограничивающий или поддерживающий характер. Относительно негативных факторов и соответствующих отдельных критериев должны приниматься ограничивающие меры, которые приближали бы значения этих критериев к минимуму. В отношении позитивных факторов и соответствующих критериев необходимо принимать поддерживающие меры, которые приближали бы значения этих критериев к максимуму.

Такая позиция вытекает из положения о том, что отрицательная обратная связь в системе управления трудовыми ресурсами региона определяет меру возмущений, которые нарушают устойчивое функционирование этой системы и ухудшают ее текущее состояние. Положительная обратная связь определяет тенденцию прогрессивного развития системы трудовых ресурсов региона и потенциал этого развития.

Исходя из принадлежности региона к одному из четырех классов (норма, предкризис, кризис, послекризис), должны приниматься дифференцированные управленческие решения и регулирующие меры. Соотношение ограничивающих и поддерживающих мер зависит от класса. В отношении областей из класса «норма» необходимо обеспечить тщательный мониторинг состояния и потенциала развития трудовых ресурсов, чтобы своевременно предупредить усиление негативных тенденций и переход в классы «предкризис» или «кризис». Целесообразно также в минимальной мере применять меры ограничивающего и поддерживающего характера в отношении соответствующих критериев.

В состоянии «предкризиса» необходимо основное внимание обратить на поддерживающие меры в отношении факторов, формирующих потенциал развития трудовых ресурсов, чтобы предотвратить переход к кризису или смягчить его протекание. По отношению к областям из класса «кризис» необходимо принимать энергичные меры, ограничивающие действие негативных факторов и поддерживающие позитивные факторы. Для областей из класса «послекризис» наиболее актуальными являются меры, которые ограничивают действие негативных факторов и создают условия для реализации уже существующего достаточного потенциала развития трудовых ресурсов.

Международной организацией труда предложен ряд рекомендаций по преодолению последствий мирового экономического кризиса в социально-трудовой сфере [1]. Они предусматривают, в частности, такие меры: расширение круга лиц, подпадающих под программы страхования по безработице и профессиональной переподготовки в случае увольнения с работы; использование государственных инвестиций для поддержки внутреннего рынка, жилищного строительства, социальной инфраструктуры, создания новых рабочих мест; поддержка малых и средних предприятий; активизация социального диалога между работниками и работодателями на уровне предприятий, отраслей и государства.

Научно-организационные основы применения комплексной модели для совершенствования управления развитием трудовых ресурсов предусматривают учет его современных тенденций и особенностей. Среди них важное место занимают такие, как сокращение стабильных форм нормированной работы; распространение новых гибких форм занятости (дистанционная занятость, неполный рабочий день, по принципу абонеента, аутсорсинг и т.п.); преобладающее развитие сферы услуг и создание именно в ней значительной части рабочих мест.

Заслуживают внимания изменения в самой концепции формирования и использования потенциала трудовых ресурсов, которые находят в мире все большее признание. В частности, считается, что образование в современных условиях не может быть ограниченным определенным периодом жизни человека, а становится практически непрерывным (Lifelong learning – образование на протяжении жизни) [2]. В концепции «портфеля работ», предложенной У. Хенди, предусматривается возможность и целесообразность участия человека во многих видах деятельности, которые она совмещает или меняет на протяжении жизни, переходя от одного вида деятельности к другому с учетом собственных предпочтений и потребностей общества.

Согласно исследованиям Э. Бауман, молодого американца в течение его трудовой жизни ожидают, как минимум, одиннадцать перемен рабочих мест [3]. Исключительно географической мобильности работника не достаточно для решения проблемы его трудоустройства по определенной профессии. Все большую актуальность приобретает профессиональная мобильность человека, когда при сокращении нормативного рабочего дня или недели на одном рабочем месте, создается возможность параллельной занятости не только на другом рабочем месте, но и по другой профессии или специальности [4].

Таким образом, классификационный анализ развития трудовых ресурсов регионов позволит выработать более эффективные дифференцированные меры по улучшению состояния и увеличению потенциала трудовых ресурсов регионов, если принять во внимание перспективные тенденции в развитии социально-трудовой сферы.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Еременко В. Социальная экономика в концепции эволюции социально-экономических систем / В. Еременко // Экономика Украины. – 2003. – №3. – С. 19-28.
2. Шевчук А. В. О будущем труда и будущем без труда / А. В. Шевчук // Общественные науки и современность. – 2007. – №3. – С. 44-54.
3. Бауман Э. Индивидуализированное общество / Бауман Э. – М.: Мир, 2005. – 487 с.
4. Сидорина Т. Ю. Человек и его работа: из прошлого в информационную эпоху / Т. Ю. Сидорина // Общественные науки и современность. – 2007. – №3. – С. 32-43.

Кочурко О.А.,

Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
golovah_olga@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Зарубежный опыт в сфере инновационной деятельности многократно уже доказал, что наличие развитой инновационной инфраструктуры, способствует эффективному использованию имеющегося научно-технического и инновационного потенциала страны. Поскольку одним из стратегических направлений развития экономики Республики Беларусь является создание национального инновационного механизма как системы организационно-экономических и правовых мер по реализации конкретных инновационных проектов, на современном этапе важной задачей является формирование национальной инновационной инфраструктуры в целях стимулирования не только инновационной деятельности, но и в целом их социально-экономического развития.

Инновационная инфраструктура представляет собой совокупность субъектов, осуществляющих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обеспечение инновационной деятельности.

К инновационной инфраструктуре относят инновационно-технологические центры, технопарки, центры трансфера технологий, инкубаторы малого предпринимательства и другие структуры обеспечения развития малого инновационного предпринимательства и инновационной деятельности в целом.

В Республике Беларусь формирование инновационной инфраструктуры началось более 10 лет назад. В настоящее время в стране функционирует 11 организаций, относящихся по уставной деятельности к технологическим паркам, Республиканский центр трансфера технологий и его региональные подразделения, Белорусский инновационный фонд, Белорусский республиканский фонд фундаментальных исследований, Фонд информатизации Республики Беларусь, бизнес-инкубаторы, что позволяет комплексно решать вопросы организации информационно-консультативных услуг и технической помощи инновационным предприятиям.

Центральное место в инновационной инфраструктуре страны занимает созданный в соответствии с Декретом Президента Республики Беларусь от 22 сентября 2005 г. № 12 Парк высоких технологий. В качестве его резидентов зарегистрировано 26 юридических лиц: иностранное предприятие «ЭПАМ Системз», ООО «Системные технологии», СП ЗАО «Научсофт», ООО «Прикладные системы», ООО «Интеллектуальные системы» и др.

На текущий момент вклад технопарков в инновационное развитие республики несоизмеримо мал по сравнению со стоящими перед ними задачами. Так, например, доля технопарков в общем объеме реализованной инновационной продукции по всему народному хозяйству составляет всего 0,9%.

Вместе с тем в настоящее время в Парке высоких технологий далеко не в полной мере обеспечиваются адекватная отдача и эффективность деятельности. Так, объем производства товаров и услуг резидентами Парка составил всего 28,2 млн. долл. США, в том числе экспорт — 21,9 млн. долл. США (77,7% от общего объема производства). Помимо этого, производительность труда одного работающего в Парке высоких технологий составила в указанном году всего 11,2 тыс. долл. США, что, согласно статистическим данным, почти в 3 раза ниже, чем в промышленности Республики Беларусь.

Также в Беларуси создано 40 центров поддержки предпринимательства, осуществляющих обслуживание малого бизнеса. Они специализируются в основном на оказании услуг в области подготовки кадров, маркетинга, информационного обеспечения. Услуги по содействию в реализации инновационных проектов в их деятельности занимают пока относительно небольшой удельный вес. Центры поддержки предпринимательства, имея разветвленную региональную сеть, ряд государственных льгот в области аренды помещений и оборудования, налогообложения, способны выступать в качестве

активного посредника в процессе привлечения в сферу инновационной деятельности новых участников инновационного процесса, тем самым расширяя инновационную структуру региона.

Поскольку центры поддержки предпринимательства в основном специализируются на оказании услуг в области подготовки кадров, маркетинга, информационного обеспечения, то доля услуг по содействию в реализации инновационных проектов в их деятельности занимает пока относительно небольшой удельный вес.

В настоящее время в Беларуси имеется около 300 малых инновационных предприятий. На протяжении длительного периода времени число малых инновационных предприятий и численность работающих на них имеет стабильную тенденцию к снижению, а также уменьшается численность работающих в данной области. За период 1997-2003 гг. количество малых инновационных предприятий сократилось в 2,3 раза, и только с середины 2005 г. была отмечена положительная тенденция в увеличении количества данных предприятий. Невысокий темп роста количества малых инновационных связан в первую очередь с отсутствием достаточной поддержки данных предприятий на государственном уровне в области льготного предоставления аренды помещений и оборудования, налогообложения и правового регулирования деятельности.

На сегодняшний день в Республике Беларусь важным источником финансирования инновационной деятельности являются средства государственного бюджета – рис.1. Широкое применение конкурсных процедур хоть и повысило эффективность расходования бюджетных средств, но также и является сдерживающим фактором роста новых участников инновационного процесса.



Рисунок 1. Структура финансирования инноваций в Беларуси за 2008-2011 гг. в разрезе отдельных источников, %.

Следует также отметить, что многие элементы инновационной инфраструктуры в Беларуси пока не созданы. Например, не разработан механизм венчурного финансирования, банков, которые специализировались бы на кредитной поддержке предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, не менее остро стоит вопрос по совершенствованию системы защиты прав на интеллектуальную собственность.

Кроме этого, для более эффективного перераспределения финансовых средств в сфере инновационной деятельности необходимо стабильное развитие элементов базовой предпринимательской инфраструктуры таких как, инвестиционные фонды, страховые компании, финансово-промышленные группы, фондовый рынок и другие.

До текущего момента так и не решена проблема становления крепких взаимосвязей между наукой и производством. Деятельность государства в данном направлении базируется на ряде приоритетов и механизмов стимулирования, которые обеспечивают интеграцию научно-исследовательской и конструкторской деятельности для поддержки инноваций и развития наукоемкого производства. На сегодняшний день интеграционные усилия опираются в основном на административные механизмы координации и распределения ресурсов. Механизмы экономического стимулирования развиты недостаточно, что снижает динамическую эффективность инновационной системы.

Необходимо обратить внимание на такую составляющую инновационного процесса как кадры. По оценкам специалистов НАН РБ для успешного продвижения инновационных проектов в Республике Беларусь должно быть около 7 тыс. специалистов в области управления инновациями. В настоящее время подготовка компетентных специалистов в области инновационного менеджмента на должном уровне в высших учебных заведениях страны не ведется, что негативно влияет на увеличение качества инновационной активности предприятий и организаций. Обучение и переподготовку

кадров целесообразно осуществлять на базе вузов, имеющих в своем составе соответствующую инфраструктуру: научно-технологические парки, инновационные и маркетинговые центры, центры трансфера технологий.

Таким образом, следует признать, что в Республике Беларусь проделана значительная часть работы по формированию национальной инновационной инфраструктуры, но для создания реально функционирующей эффективной инновационной системы в республике предстоит еще решить ряд проблем.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных Наций. Обзор инновационного развития Республики Беларусь. - Нью-Йорк и Женева.:2011. – 204.

Крамаренко А.К.,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
annnakramarenko@yandex.by

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА БРЕСТСКОГО РЕГИОНА

Необходимость повышения эффективности функционирования хозяйственных систем в условиях глобализации ставит перед регионами новые задачи, связанные с выбором конкурентоспособной модели развития экономики. Среди всего многообразия теорий формирования и развития конкурентоспособности выделяют теорию кластерного управления экономикой.

Мировая практика свидетельствует о том, что в настоящее время научно-технический прогресс обеспечивают не разрозненные предприятия, а их объединения, группы. В эффективно действующих кластерных структурах ускоряется инновационный процесс, а у участников кластера появляются такие преимущества, как рост производительности труда, восприимчивость к инновациям, рационализация бизнеса и др.

Основоположником кластерной теории является Майкл Портер, обосновавший ее в своей работе «Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран», где он подробно описывает взаимосвязи между кластерным партнерством и конкурентоспособностью фирм и отраслей промышленности.

Согласно теории Майкла Портера, кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в отдельных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу [1].

Одной из основных характеристик кластера является инновационность. Кластерная структура включает в себя всю инновационную цепочку от генерации научных знаний и формирования на их основе бизнес-идей до реализации готовой продукции на новых или существующих рынках. Внутри кластера происходит создание «совокупного инновационного продукта» - особой формы инновации. Кластер формирует не спонтанные научные и технические изобретения, а определенную систему распространения новых знаний и технологий. При этом важнейшим условием такой деятельности является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера, позволяющей эффективно трансформировать изобретения в инновации, а инновации – в конкурентные преимущества.

В качестве наиболее важных характеристик кластеров выделяют следующее:

- географическая концентрация. Близко расположенные фирмы привлекают друг друга возможностью экономить на быстром экономическом взаимодействии, обмене опытом и совместным обучением;
- специализация. Кластеры концентрируются вокруг определенной сферы деятельности, к которой все участники имеют отношение. В тоже время кластеры могут охватывать различные сектора и отрасли;
- множественность экономических агентов. Кластеры и их деятельность охватывают не только фирмы, входящие в кластер, но и общественные организации, академии, институты, способствующие кооперации и т.д.;
- конкуренция и сотрудничество. Поскольку фирмы конкурируют друг с другом, появляется тенденция к усовершенствованию. Они могут стремиться получать преимущество сокращая затраты или цены, повышая качество, приобретая новых клиентов или проникая на новые рынки. В тоже время, действующие на одном уровне участники кластера могут кооперироваться вокруг основной деятельности, используя свои ключевые способности, чтобы дополнять друг друга. Действуя сообща, фирмы также способны привлекать ресурсы и услуги, которые были бы недоступны им в изоляции;
- *вовлеченность в инновационный процесс.* Фирмы и предприятия, входящие в состав кластера, обычно включены в процессы технологических, продуктовых, рыночных и организационных инноваций, способствующих появлению ряда преимуществ: увеличению возможностей для инновации, росту производительности, рационализации бизнеса.

Концепция кластеров является одной из передовых современных теории и практики изучения, организации и развития

экономической деятельности, проявившей свою эффективность во многих странах и регионах. Во многих развитых странах (США, Канада, Япония, Финляндия, Германия, Италия и др.) кластеры стали привычной формой организации бизнеса, эффективным инструментом повышения конкурентоспособности территорий. Активность развитых стран в процессе создания инновационных кластеров представлена в таблице 1.

Таблица 1. Характеристика развитых стран в отношении сферы деятельности их кластеров

Страна	Отраслевая специализация инновационных кластеров
1	2
Австрия	«Биотехнология и молекулярная медицинская наука»
Бельгия	Мультимедийная Долина Фландрии
Великобритания	Кембриджшир (колледж высоких технологий)
Дания	Кластер связи в северной части полуострова Ютландия
Германия	Химическая промышленность, Северная Рурская область, Корпоративная информационная система, Нижняя Саксония
Ирландия	Дублинский кластер программного обеспечения
Испания	Кластер станкостроения в Басконии
Италия	Биомедицинский кластер в Эмилии-Романье
Нидерланды	Долина Доммель (информационные технологии и связь), Айндовен/Хелмонд
Норвегия	Электронная промышленность в Хортене
Швеция	Долина Биотехнологии в Странгнасе
Финляндия	Технологический кластер в Юлу

Таким образом, активное развитие кластеров считается эффективным направлением инновационной деятельности. ЕС рассматривает кластерную политику в качестве ключевого инструмента повышения конкурентоспособности отраслей и регионов, повышения инновационного потенциала в средне- и долгосрочной перспективе.

Возможность выявления и формирования кластера в регионе может быть оценена множеством инструментов: от измерений специализации (например, посредством коэффициентов локализации отраслей) до процедур, основанных на анализе матриц межотраслевого баланса. Большинство стран комбинируют разные способы анализа кластеров, чтобы не ограничиваться в использовании одного единственного метода, поскольку разные методологии предоставляют различные виды информации и отвечают на различные вопросы.

В данной работе для решения задачи формирования инновационного кластера в Брестском регионе были рассчитаны коэффициенты локализации отраслей, специализации региона, а также показатель душевого производства.

Прежде всего, для оценки возможности кластеризации необходимо разделить отрасли (виды экономической деятельности) Брестского региона на группы по степени развития инновационной деятельности и выделить отрасли, в которых инновационная деятельность ведется наиболее интенсивно. Оцениваются следующие показатели инновационной деятельности:

- число инновационно-активных предприятий в отрасли;
- текущие затраты на технологические инновации;
- число используемых передовых производственных технологий;
- доля инновационной продукции в объеме товаров, отгруженных на экспорт;
- доля инновационной продукции, в объеме отгруженной;
- число патентов на изобретения.

На основании проведенных расчетов и анализа можно выделить отрасли, обладающие наибольшим инновационным потенциалом. Так, «точками роста» Брестского региона выступают такие отрасли, как машиностроение и металлообработка, лесная, деревообрабатывающая и промышленность строительных материалов. Исходя из полученных результатов, можно сделать вывод о том, что создание кластера в данных отраслях возможно.

Далее необходимо выделить «ядро» кластера, которое будет способствовать научно-техническому обмену между предприятиями и обеспечивать их соответствующими кадрами. Им может стать БрГТУ. Университет является единственным областным научным центром, сотрудничающим с предприятиями машиностроения, строительных материалов, электроники, что подтверждается рядом научных исследований, проводимых университетом. Кроме того, БрГТУ имеет широкие международные контакты, позволяющие ему обеспечивать международное научно-техническое сотрудничество. В университете создан Центр трансфера технологий, который призван содействовать коммерциализации результатов научно-исследовательской деятельности университета.

Создаваемому кластеру также необходимо эффективное финансово-экономическое обеспечение, позволяющее финансировать проект кластеризации, а также инновационных проектов кластера. В Брестском регионе представлены в значительном количестве различные банковские кредитные организации.

Положительным фактором создания инновационного кластера в Брестском регионе является высокий уровень интеллектуального потенциала, развитость технологической инфраструктуры и технологическая культура.

Таким образом, создание инновационного кластера в Брестской области является достаточно перспективным. Сотрудничество между предприятиями будет способствовать эффективному и взаимовыгодному сотрудничеству

субъектов производственного процесса, и, как следствие, повышению конкурентоспособности производимой продукции внутри кластера на мировом рынке. Проведенный анализ позволяет определить следующие рекомендуемые направления повышения конкурентоспособности фирм Брестского региона:

- развитие сотрудничества между коммерческими и образовательными структурами в области подготовки персонала требуемой квалификации;
- расширение и углубление взаимодействий между субъектами кластера, в особенности в области научно-исследовательского сотрудничества и продвижения товаров на рынок;
- создание инфраструктуры, необходимой для функционирования наукоемкого бизнеса.

ЛИТЕРАТУРА

1. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ./ под ред. и с предисловием В.Д. Щетитина.-М.: Международные отношения, 1993 – 891 с.

2. Марков А.В. Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации. – Мн.: Право и экономика, 2008. – 370 с.

Лис П.А.,

Белорусский государственный университет,
Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники,
г. Минск, Республика Беларусь
lis@bsuir.by

ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В качестве инструмента наращивания экономического потенциала и повышения конкурентоспособности регионов рассматривается формирование в Беларуси территориально-энергетических кластеров (ТЕРЭК), принципиально новых организационно-экономических образований для государств постсоветского пространства.

Методологические и прикладные вопросы эффективного проектирования и формирования ТЕРЭК связаны с проблемами повышения конкурентоспособности региональной экономики и страны в целом. Современные исследователи рассматривают конкурентоспособность национальной экономики через производительность [2, с.45]. Такие факторы производства, выделяемые классической экономической теорией, как труд, земля, природные ресурсы, капитал, инфраструктура уже не являются исчерпывающими составляющими конкуренции. Государство не наследует, а создает наиболее существенные факторы производства - квалифицированную рабочую силу и научно-техническую базу производства. Сам набор факторов, которыми обладает государство в определенный период, становится менее значимым, нежели скорость и эффективность их создания, обновления и применения в производственном процессе на специализированной основе.

В последние годы в Беларуси взят ориентир на развитие конкурентных характеристик национальной экономики через рост производительности труда и капитала. Важнейшим инструментом достижения этого является государственная программа инновационного развития.

Основными признаками кластера как группы компаний определяются: географическое размещение на одной территории, взаимосвязь между собой, родственные виды деятельности, одновременно конкуренция и сотрудничество внутри кластера [2,с.257]. Выделяются следующие основные классификации кластеров: вертикально и горизонтально интегрированные; зарождающиеся, развивающиеся, зрелые, трансформирующиеся; сильные, устойчивые, потенциальные, латентные.

Предлагается дополнить классификацию кластера по следующим признакам (факторам): географический (расположенные в индустриальном районе или аграрной местности); уровень кооперированных связей (сильный, средний, слабый); масштаб влияния на экономику (местный, региональный, национальный).

Территориально-энергетический кластер является разновидностью кластера вообще. В то же время он имеет свои дополнительные идентификационные признаки: объединяет группу предприятий и организаций, компактно расположенных на территории, однако в состав кластера входят также домашние хозяйства; осуществляется технологическое централизованное объединение участников кластера через энергетическую составляющую. Энергетическая составляющая выступает одновременно как: а) важная экономическая цель развития региона; б) инструмент повышения эффективности функционирования участников кластера. Непременным условием формирования ТЕРЭК выступает создание (наличие) местных энергогенерирующих мощностей в технологически прогрессивном виде. Еще одной отличительной чертой ТЕРЭК является отсутствие четко выраженного объединения участников по отраслевому признаку, изначально создающему на ограниченной территории высокую плотность конкуренции как фактор прогресса. Точнее, такое объединение может быть, а может и отсутствовать. Это предполагает повышение эффективности деятельности участников кластера не только на

основе конкурентной борьбы, но и с учетом других составляющих. То есть потенциальными участниками ТЕРЭК могут быть любые компании, расположенные в регионе, если они принимают модель экономического взаимодействия внутри кластера.

В качестве энергетической объединяющей составляющей на местном уровне может выступать: альтернативная энергетика (гидроэнергетика, биоэнергетика, солнечная энергетика, ветроэнергетика); теплоэнергетика и гидроэнергетика малых мощностей; когенерационная энергетика. Создаваемые энергетические мощности должны отвечать следующим условиям: быть прогрессивными по технологиям производства энергии; иметь более высокий коэффициент полезного действия по сравнению с имеющимися мощностями; обеспечивать потребность участников кластера в энергии; иметь возможность наращивания мощностей при развитии кластера; предусматривать возможность передачи излишков энергии в единые энергетические сети; иметь единую автоматизированную систему комплексного управления энергетическими процессами, на основе которой при согласии участников кластера формируется автоматизированная система управления ТЕРЭК и оптимизации его деятельности; обеспечивать окупаемость инвестиционных вложений в создание мощностей более высокую, чем в целом по стране, приближающуюся к окупаемости проектов инновационной направленности; генерировать и представлять участникам территориально-энергетического кластера энергию по тарифам, ниже сложившихся в регионе до создания кластера.

Центральным и объединяющим других участников кластера ядром выступает компания, обеспечивающая генерацию энергии по прогрессивным технологиям. Местные органы управления осуществляют регулирование процесса путем: контроля за тарифами, осуществления координирующих действий в сфере внедрения мер, направленных на рост конкурентоспособности региона. Итогом функционирования ТЕРЭК является повышение конкурентоспособности продукции и услуг предприятий региона, улучшение уровня жизни граждан за счет изменения структуры потребления домашними хозяйствами.

В Республике Беларусь сложилась благоприятная институциональная среда создания ТЕРЭК в части выработки и реализации государством организационных мер по развитию топливно-энергетического комплекса. Приняты и реализуются: Концепция энергетической безопасности, утвержденная Указом Президента Республики Беларусь от 17.09.2007 № 433; Директива Президента Республики Беларусь от 14.06.2007 № 3 «Экономия и бережливость – главные факторы экономической безопасности государства»; Стратегия развития энергетического потенциала Республики Беларусь; Закон от 27.12.2010 № 204-3 «О возобновляемых источниках энергии». Фискальная политика государства, сложившийся уровень тарифов на ТЭР также стимулируют создание ТЕРЭК. Компаниям, осуществляющим производственную деятельность в малых населенных пунктах и сельской местности, представлены значительные налоговые льготы и преференции.

В настоящее время уровень цен и тарифов на топливно-энергетические ресурсы сильно дифференцирован: отношение максимального тарифа на электроэнергию к минимальному тарифу составляет 22 раза. Излишняя дифференциация по потребителям вызывает необходимость для энергораспределительных организаций выстраивать свой баланс доходов и расходов с учетом множества факторов, в том числе путем завышения тарифов для производственных потребителей. Схожие проблемы будут испытывать локальные энергогенерирующие организации, входящие в ТЕРЭК. Постепенное снижение уровня дифференциации тарифов является важным условием эффективного развития ТЕРЭК. Проблема может быть решена разработкой и реализацией балансовой региональной модели энергопотребления, в которой в том числе должен быть учтен фактор дифференциации тарифов по местным потребителям. Такая модель будет являться основой для формирования прогнозных показателей развития ТЕРЭК как совокупности экономических агентов. Роль органов местного управления будет заключаться в выработке и согласовании со всеми участниками процесса «правил» формирования тарифов на топливно-энергетические ресурсы, мониторинге исполнения принятых положений.

При определении собственников (держателей) энергогенерирующих мощностей в кластере возможны два основных варианта. Первый вариант – это создание отдельного предприятия, второй вариант – наделение функциями держателя мощностей уже существующего предприятия.

При первом варианте компания может быть создана как в виде унитарного предприятия (например, коммунальное унитарное предприятие местных органов управления), так и со смешанной формой собственности. Создание коммунального унитарного предприятия не будет способствовать в полной мере дальнейшей концентрации ресурсов формируемого кластера в направлении инновационного развития, повышению кооперационного взаимодействия и эффективности деятельности его участников. В этом случае могут возникнуть проблемы с финансированием проекта. Единственным реальным источником финансирования в этом случае будут средства вышестоящих государственных бюджетов, поскольку местные органы управления, как правило, не имеют достаточных средств для развития знаковых для региона проектов.

Более рациональным будет создание предприятия собственника энергогенерирующих мощностей смешанной формы собственности, например, в виде ОАО, учредителями которого могут выступить местные органы управления и ряд региональных компаний различных отраслей экономики. Акционерами ОАО на льготных условиях могут стать другие участники ТЕРЭК. В этом случае произойдет естественное объединение участников кластера на экономической основе, что будет способствовать в дальнейшем ускоренному развитию данного формирования. Вопросы финансирования реализации инвестиционной части проекта также упростятся: в качестве источника финансирования можно использовать уставный фонд общества, а при его недостатке привлечь заемные средства под консолидированные гарантии юридических лиц участников кластера.

Изначально предприятие в кластере должно создаваться не только и не столько как собственник энергогенерирующих мощностей и продавец более дешевой энергии, но и как научно-технический центр притяжения и развития инновационных

и рыночных инициатив. В этом случае будет обеспечено естественное технологическое взаимодействие и развитие участников кластера.

Привтором варианте целесообразно наделение функциями держателя мощностей наиболее крупного градообразующего (районообразующего) предприятия. Желательно чтобы такое предприятие имело устойчивое финансовое положение, высокий уровень научно-технического развития. Важным также является, чтобы оно имело достаточно ощутимые объемы потребления энергии, что изначально будет заинтересовывать его в создании собственных энергогенерирующих мощностей, которые в том числе можно использовать и для продажи излишков энергии на взаимовыгодных условиях другим участникам кластера. Предприятие также должно взять на себя функции научно-технического лидера в создаваемом кластере.

Для интенсификации процесса создания сети ТЕРЭК целесообразна разработка и принятие государственной программы или разработка отдельного раздела в составе государственной программы развития инновационно-промышленных кластеров.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Инвестиции в основной капитал и строительство объектов в Республике Беларусь за 2010 год. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2011.
2. Портер Майкл Э. Конкуренция.: Пер. с англ. — М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. — 608 с.
3. Постановление Министерства экономики Республики Беларусь от 30.06.2011 № 100 «О тарифах на электрическую энергию, производимую из возобновляемых источников энергии, и признании утратившими силу некоторых постановлений Министерства экономики Республики Беларусь».
4. Регионы Республики Беларусь. Основные социально-экономические показатели регионов и городов. Статистический сборник. Том 2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, 2012.
5. Стратегия развития энергетического потенциала Республики Беларусь, утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 09.08.2010 № 1180.

Лысюк Р.Н.,

Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
raisani@mail.ru

КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ В ЛЕСНОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Глобализация мировой экономики создает предпосылки для усовершенствования существующих моделей хозяйствования и формирования новых, к которым для нашей страны относится кластер. На мезоуровне данный вид государственно-частного партнерства получил широкое распространение на протяжении последней четверти двадцатого века. Мировой опыт показывает, что те отрасли, которые перешли к кластерной модели управления, определяют конкурентоспособность национальной экономики в целом.

Основоположником кластерного подхода является американский ученый М. Портер, который определил, что «кластер - это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга» [1]. С развитием теории кластеров появилось такое понятие как кластерная политика, которая представляет собой организованную попытку увеличить темпы роста производства и конкурентоспособность фирм в определенном регионе, вовлекая их в процесс интеграции с использованием потенциала государства и исследовательских институтов [2].

Выделяют также два типа кластерной политики по генезису: «сверху - вниз» и «снизу - вверх». При проведении кластерной политики «сверху - вниз» инициаторами являются органы власти, а объектами внепространственные кластеры, которые представляют собой группы смежных предприятий, которые формируют цепочки добавления стоимости. При проведении кластерной политики «снизу - вверх» инициатором могут выступать местные объединения предпринимателей с целью реализации программ стимулирования развития кластеров [2].

Для Республики Беларусь наиболее рациональным было бы создание лесного кластера с применением кластерной политики «сверху-вниз». На текущий момент лесной комплекс представляет собой взаимодействие лесохозяйственного и лесопромышленного комплексов. Лесохозяйственный комплекс включает в себя лесное хозяйство, лесохозяйственное хозяйство, побочное лесопользование, подсобные производства и добычу осмолы, подсобное деревообрабатывающее производство, лесозаготовительное и лесопильное производства. Лесохозяйственный комплекс находится в ведении министерства лесного хозяйства Республики Беларусь. В свою очередь, лесопромышленный комплекс включает в себя лесную, деревообрабатывающую, целлюлозно-бумажную и лесохимическую промышленности. Основные объемы производства данного комплекса производятся производственно-торговым концерном лесной, деревообрабатывающей

и целлюлозно-бумажной промышленности «Беллесбумпром». Соответственно, разная ведомственная подчиненность увеличивает транзакционные издержки, сдерживает рост инновационной активности предприятий комплекса и не способствует тесной связи с научно-исследовательскими организациями.

По состоянию на 2013 год лесной фонд Республики Беларусь насчитывает около 9,3 млн.га, лесистость территории составляет 39,1%. На одного жителя страны приходится более 0,9 га, что превышает среднеевропейский уровень в два раза. Однако, несмотря на наличие в достаточном количестве древесных ресурсов, их использование является не совсем рациональным. Согласно данным ОАО «Белорусская универсальная товарная биржа» экспорт круглых необработанных лесоматериалов за январь-сентябрь 2012 года составил 2020,24 тыс.м³, что на 233,04 тыс.м³ больше чем за аналогичный период предыдущего года. Целлюлозно-бумажная промышленность выпускает продукцию с глубокой степенью химической переработки древесины, однако по состоянию на 2012 год удельный вес товарной группы «бумага, картон и изделия из них» в общей структуре экспорта страны составляет 0,56% [3].

Следовательно, для повышения конкурентоспособности лесного комплекса в целом необходима комплексная модернизация оборудования, создание и развитие новых импортозамещающих производств, снижение экспорта продукции с низкой долей добавленной стоимости. Данные изменения возможны при проведении ряда организационных преобразований, к которым относится и реализация кластерной политики. Как свидетельствует опыт Финляндии, переход к кластерной политике в экономике позволил увеличить вклад компаний, относящихся к лесному комплексу, в ВВП страны до 35%.

Структуру лесного кластера Финляндии составляют порядка 150 лесоводческих объединений, которые тесно взаимодействуют с такими отраслями как транспорт, энергетика, химическая промышленность. Министерство сельского и лесного хозяйства Финляндии в состав которого входит департамент Леса является главным государственным органом, который регулирует реализацию политики устойчивого и неистощительного использования природных ресурсов. В долгосрочной перспективе принципы рационального лесопользования отражены в Государственной лесной программе, в составлении которой помимо государства принимают активное участие различные общественные организации. Министерству сельского и лесного хозяйства подчиняются 13 региональных лесных центров, Центр развития лесного хозяйства «Тапио», лесная служба и НИИ леса. Данные структурные подразделения занимаются содержанием земель только государственной формы собственности.

Создание в Беларуси лесного кластера возможно путем объединения предприятий концерна «Беллесбумпром» и Министерства лесного хозяйства, которые будут создавать его ядро. Организациями, которые способны обеспечить кластер новыми знаниями и технологиями являются -Институт леса НАН Беларуси и Институт экспериментальной ботаники им. В. Ф. Купревича НАН Беларуси. Квалифицированных специалистов ежегодно подготавливает Белорусский государственный технологический институт и Республиканский учебный центр по подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров лесного хозяйства. Также в Беларуси существуют четыре государственных лесохозяйственных колледжа. Роль государства должна заключаться не в контролирующих функциях, а поддерживающих, в частности введение льготного налогообложения для предприятий, входящих в кластер, создание законодательной базы будут благоприятно отражаться на развитии вновь созданной структуры.

Наличие в стране конкурентоспособных производств позволяет не только успешно конкурировать на международных рынках, но и успешно проводить политику импортозамещения. Как отмечалось выше, для лесного комплекса Республики Беларусь данная проблема имеет немаловажное значение. Следовательно, при проведении правильной кластерной политики в лесном комплексе Беларуси повысится конкурентоспособность национальной экономики в целом, а регулирующая роль государства, прогнозирование спроса на те или иные виды древесины в долгосрочной перспективе, создание новых ресурсосберегающих производств являются залогом эффективного использования лесных ресурсов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Портер, М. Конкуренция / М. Портер. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
2. Пилипенко, И.В. Проведение кластерной политики в России / И.В. Пилипенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.biblio-globus.ru/docs/Annex_6.pdf - Дата доступа. – 17.10.2010.
3. Внешняя торговля Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. ком. РБ. – Минск, 2012. – 400 с.

Медведева Г.Б., к.э.н., доцент, Захарченко Л.А., к.э.н., доцент,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь,
medgb@mail.ru, luda_az@bk.ru

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФОРМА РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РЕГИОНЕ

Туризм в современном мире стал важной отраслью национальной экономики и одно из ключевых направлений диверсификации экономики. Во-первых, туризм является источником экономического роста. Во-вторых, сфера туризма занимает одну из ключевых, бюджетообразующих позиций. В Китае, например, доля туризма во внутреннем валовом продукте, без учета смежных отраслей, эквивалентна 167 миллиардам долларов. В Штатах туротрасль даёт ежегодно 400 миллиардов долларов, в небольшой Франции – 97 млрд. долларов. По оценкам всевозможных экспертных организаций, в прошлом году мировой туристический поток достиг отметки в 935 миллионов человек. Говоря простым языком, каждый седьмой житель нашей планеты – турист. И это только начало, согласно тем же прогнозам к 2020-му году произойдет двукратный рост турпотока [1].

В связи с этим, а также с тем, что Брестская область характеризуется самым низким промышленным потенциалом среди других регионов страны, изучение туристско-рекреационного потенциала территории, составляющей ключевую ось урбанизации области, весьма актуально.

В прошлом году в нашей стране было 749 действующих туристических предприятий, которые отчитались перед Белстатом. Из них только около 15% занимаются въездным туризмом. Такая же тенденция характерна и для Брестского региона [2]. Таким образом, можно констатировать, при том, что Брестский регион имеет высокий туристско-рекреационный потенциал, состояние внутреннего и въездного туризма в области не соответствует имеющемуся потенциалу. Одной из причин такого положения является крайне медленное развитие материально-технической базы в сфере туристической индустрии, которая находится в прямой зависимости от устойчивого финансового обеспечения, а именно от бюджетного финансирования или инвестиций. Однако, что касается бюджетного финансирования, то особенностью государственной программы развития туризма на 2011-2015 годы является снижение его доли, то есть приоритет отдается внебюджетным источникам. Бюджетная емкость программы – только 12% от ее стоимости. Остальное – кредитные ресурсы, собственные средства предприятий и организаций, иностранные инвестиции.

К тому же, бюджетное законодательство не стимулирует использование ресурсного потенциала предпринимательского сектора для целей снижения нагрузки на бюджеты всех уровней при финансировании создания новых, модернизации существующих и эксплуатации действующих объектов публичной собственности (не работает мультипликативный эффект бюджетного рубля). Частный бизнес и сам не очень активно решает посильные ему задачи в области развития въездного туризма, для него более привлекательным является заниматься выездным туризмом.

Таким образом, средства бюджетов всех уровней, инвестиционного фонда и бизнеса ограничены. Отсюда в сегодняшних условиях остро встает проблема создания новых инструментов финансирования сферы туризма на разных уровнях власти. Опыт показывает, что стратегически и экономически выигрывает только тот регион, где будут объединены усилия бизнеса и политического ресурса. И здесь основным методом объединения интересов и средств развития туризма может стать государственно-частное партнерство. Как показывает мировая практика, ГЧП является самой быстрой и эффективной формой развития туризма. Именно этот путь избрали все без исключения страны, которые находятся в авангарде мирового туризма. ГЧП, в данном случае, можно рассматривать как привлечение на контрактной основе органами власти частного сектора для более эффективного и качественного исполнения задач, стоящих перед государством, на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств и компетенций.

Исходя из этого, основными целями такого партнерства является привлечение инвестиций, развитие инфраструктуры и продвижение туристического потенциала региона. Государственно-частное партнерство широко используется в туризме при реализации инфраструктурных проектов, в международном маркетинге и рекламной деятельности, в проектах по сохранению и развитию туристско-рекреационных ресурсов. ГЧП может стать основным финансовым рычагом для обеспечения сохранности, реставрации, защиты и популяризации памятников истории и культуры. Здесь используется простой и понятный механизм: привлекательность объекта наследия увеличивает туристский поток, а это, в свою очередь, влечёт за собой увеличение инвестиций и доходов, часть которых может и должна быть использована на содержание объекта наследия. Посредством ГЧП можно осуществлять инфраструктурную застройку территорий, прилегающих к памятникам, строительство спортивных и развлекательных центров в управление историко-культурными комплексами. В мировой практике накоплен определенный опыт создания экономических зон туристско-рекреационного типа, туристических комплексов, которые базируются на государственно-частном партнерстве, когда государственные и частные средства вкладываются в развитие туризма на конкретной территории.

В конечном итоге это будет способствовать развитию культурно-национальной самобытности нашего народа, созданию благоприятных условий для развития туризма, а также содействие повышению привлекательности посещаемости Беларуси в туристических целях в мировом сообществе.

Государственно-частное партнерство в туризме предусматривает эффективное взаимодействие всех органов власти, туристского бизнеса, научных и общественных организаций. Данное партнерство дает возможность привлечь малые

региональные туристские предприятия при формировании инвестиционного портфеля заказов на туристские объекты, в которых традиционно участвуют только крупные предприятия.

По сравнению с другими механизмами финансирования ГЧП базируются на различных целях и интересах партнеров. Успешное осуществление данного партнерства на местном уровне возможно только при условии достижения баланса этих интересов, на основе объединения ресурсов всех заинтересованных субъектов. Это, в свою очередь, может служить гарантом устойчивого развития туристской отрасли в регионе, наиболее полно использовать туристический потенциал региона и появления возможностей мультипликационного эффекта для развития смежных отраслей.

Помимо интересов, у каждого партнера существуют и свои обязательства. Так государство, выступая носителем общественных интересов, разрабатывает программы стратегического назначения по развитию туристической сферы в регионе; занимается вопросами упрощения туристских формальностей (визовый, миграционный режим), способствует развитию и обеспечению системы контроля предприятий туристической индустрии (классификация, сертификация услуг, стандартизация, аттестация); разрабатывает нормативно-правовые акты, необходимые для эффективной работы ГЧП. В функции государства входит создание и продвижение на внутреннем и мировом рынках качественного белорусского туристского продукта, посредством некоммерческой имиджевой рекламной кампании всей страны, поскольку создание благоприятного образа Беларуси является исключительно государственной задачей.

Частный бизнес реализует, прежде всего, частный интерес, а именно, стремление к эффективности и максимизации прибыли. И реализует этот интерес он на основе обеспечения финансовыми ресурсами и предложения практических и инновационных подходов к решению проблем, на основе использования рыночных принципов и присущему частному предпринимательству мобильности, высокой эффективности использования ресурсов, гибкости и оперативности в управлении и принятии решения, склонности к инновациям.

ГЧП реализуется в форме проектов, инициировать которые могут и должны обе стороны: как государство, так и частные фирмы. Государство должно определять четкие приоритеты и желательно формировать портфель проектов. Эти проекты могут касаться различных сторон развития туристической сферы.

К сожалению все, что было сказано выше о преимуществах ГЧП, исходит из опыта постсоветских стран и стран с развитой рыночной экономикой. В современных условиях интерес к схеме государственно-частного партнерства в России и других постсоветских странах в последнее время переживает очевидный бум, что объясняется проблемами современного этапа экономического развития этих стран. Если исходить из того факта, что проблемы у всех стран, в том числе и у Республики Беларусь, одинаковы: неэффективный аппарат власти, неэффективная бюджетная сфера, слабая конкуренция, чрезмерная централизация республиканских (федеральных) полномочий, то и для нашей страны они являются препятствиями на пути модернизации страны. Однако развитие ГЧП в нашей стране находится в зачаточном состоянии и бума по этому поводу не наблюдается. Можно заметить, что инструменты организационно-экономического механизма государственно-частного партнерства, применяемые в управлении развитием различных сфер, в том числе и сферы услуг, находятся в стадии формирования, совершенствования законов и подзаконных актов.

Как показывает опыт России, Украины, Казахстана и других постсоветских стран, для выгодного и эффективного функционирования ГЧП, по сравнению с государственным финансированием, необходимо соблюдение нескольких условий. Во-первых, нужна организационная и правовая база для ГЧП. Она должна поддерживать и поощрять сотрудничество между государственным и частным секторами на благо общества. Во-вторых, для разработки и реализации проектов на основе ГЧП нужны немалые компетенции. К сожалению ни государственные чиновники, ни бизнес не обладают определенным опытом и техническими знаниями. И тем и другим привычнее строить и предоставлять услуги через госзаказ и госзадание. В-третьих, нужна правильная мотивация с помощью налоговых льгот, гарантий или субсидий и т.д. для привлечения местных или международных инвесторов. В-четвертых, чрезвычайно актуальными становится вопрос по децентрализации полномочий между уровнями власти - прежде всего в пользу регионального уровня [3].

Таким образом, для осуществления инновационного управления туристской сферой на базе ГЧП, необходимо решить комплекс задач, связанных с формированием целей и задач развития туризма на конкретной территории, формированием системы управления, определением доли участия субъектов партнерства и разграничением функций управления, оценкой показателей эффективности ГЧП-проектов, подготовкой кадров и т.д.

Говоря о значении ГЧП в развитии туризма, Генеральный секретарь Всемирной туристской организации Талеб Рифаи подчеркнул, что государственно-частное партнерство все более увеличивает свое значение [4]. Успех в любом партнерстве должен строиться на разработке общей стратегии и политики. Определение стратегии развития туризма больше не может быть прерогативой государства. Государственно-частные организации должны стать совладельцами проектов во всех областях, начиная от развития туристского продукта, инфраструктуры, управления человеческими ресурсами, планирования маркетинга и рекламных кампаний, заканчивая повышением качества сервиса и услуг

ЛИТЕРАТУРА:

1. Государственно-частное партнерство как основа развития туризма [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.grtribune.ru/northcaucasus/anal>.
2. Открываем туристический сезон /Online конференции/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/conference/i_258.ht.

3. Баранов С.А. Государственно-частное партнерство как метод государственного регулирования и поддержки предпринимательских структур индустрии туризма// Проблемы современной экономики – № 4 (40). – 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=3865>.

4.Середина Е.В. Перспективы устойчивого развития туристского кластера на основе государственно-частного партнёрства. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pandia.ru/text/77/156/23487.php>

Названова Л.Н.,

Центр экономических исследований Киевского национального университета имени Тараса Шевченко,
г. Киев, Украина

L_nazvanova@ukr.net

РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Современное развитие мировой экономики характеризуется обострением конкурентной борьбы между странами, регионами и фирмами. Конкурентоспособность фирмы непосредственно зависит от страны и региона, в котором она расположена, при этом процессы экономической интеграции обуславливают, в свою очередь, развитие стран и регионов в конкурентной среде. Поэтому, повышение конкурентоспособности и экономической мобильности регионов и стран является одним из условий развития современного инновационного общества. Инновационная экономика должна ориентироваться на приоритетность развития кластеров, которые признаны одной из самых эффективных производственных систем эпохи глобализации. В этом смысле кластеризацию экономики мы можем рассматривать как своего рода экономический феномен, позволяющий противостоять давлению глобальной конкуренции, и, определенным образом, отвечать требованиям национального и регионального развития.[1] Именно благодаря появлению кластеров экономика может стать конкурентной и инновационно привлекательной для инвесторов.

Мировая практика доказала, что кластеры в условиях усиления конкуренции на глобальных рынках становятся той фундаментальной организационной основой, которая используется для реализации ключевых принципов становления национальной и региональной экономики и разработки стратегии социально-экономического развития регионов. Понимание конкурентных преимуществ новых производственных систем и активное формирование региональных инновационных кластеров открывает перед регионами новые перспективы для экономического развития и успешного преодоления вызовов со стороны конкурентов. Поэтому при формировании кластеров необходимо учитывать объективные конкурентные преимущества региона и возможные их изменения в будущем.

В связи с большой актуальностью идеи кластеризации экономики попытаемся обозначить круг проблем и обосновать необходимость и выгоды от внедрения кластеров как одной из наиболее эффективных форм сотрудничества, направленной на повышение конкурентоспособности деятельности самих кластеризованных структур, а также национальной и региональной экономики в целом.

Рассматривая понятие кластеризации будем исходить из определения, что кластеры – это отраслевые территориальные добровольные объединения предпринимательских структур, которые сотрудничают с органами власти, университетами, научными и общественными организациями и созданы для повышения конкурентоспособности своей деятельности и региона в целом. Ключевыми характеристиками кластера являются:

- географическая концентрация участников кластера;
- взаимосвязь (кооперация) между участниками кластера;
- конкуренция между участниками кластера;
- критическая масса предприятий малого и среднего бизнеса.

Данное определение дополняет определение одного из основоположников кластерной теории М. Портера, который под кластером понимает географически локализованную сетевую структуру, в которой близкое размещение фирм в однородных отраслях, а также связанных с их деятельностью других организаций (университетов, агентств, торговых объединений и т.д.) обеспечивает формирование некоего сообщества и получение этим сообществом синергетического эффекта. [2]

Как показывает практика, сегодня самостоятельное функционирование даже крупных компаний не гарантирует им эффективного достижения поставленных целей, и только региональные объединения организаций - кластеры способны обеспечить межорганизационную поддержку информации, ресурсов, персонала, необходимых для устойчивого функционирования кластера и его отдельных участников.

Исходя из этого можно сделать вывод о том, что эффективность кластерного развития достигается за счет использования географической концентрации взаимосвязанных отраслей, объединения усилий промышленности и научных центров.

Основной целью создания кластеров является повышение конкурентоспособности его участников путем коммерческого и некоммерческого сотрудничества, научных исследований и инноваций, образования, обучения и региональной политики поддержки процессов кластеризации (поддержка малого бизнеса, программы технической помощи, развитие органов местного самоуправления, выдача кредитов).

Преимущество кластерного подхода состоит в том, что он уделяет большое внимание микроэкономической составляющей, территориальному и социально-экономическому аспектам и формирует эффективные механизмы стимулирования развития регионов.

М. Портер обосновал, какие преимущества дает использование кластерной модели для улучшения общего состояния экономики любой страны и повышения ее конкурентоспособности, определив основные группы характеристик [3]:

- кластеры повышают производительность предприятий в той местности, где они созданы за счет: лучшего доступа к высококвалифицированной рабочей силе и поставщикам; доступа к специализированной информации о разных аспектах деятельности предприятия (материальных ресурсах, оптовиках, экспортных требованиях, стандартах и т.д.); эффективной мотивации руководителей;
- кластеры повышают темпы инноваций и определяют их направление, создавая фундамент для будущего роста путем: лучшего видения и понимания рынка; способности к внедрению изменений и достаточной гибкости;
- кластеры стимулируют создание новых предприятий с учетом действия таких факторов как: наличие необходимого сырья, комплектующих, рабочей силы; наличие ниш для новых предприятий; создание нового бизнеса; вложение инвестиций в схожие технологии, инфраструктуру; человеческие ресурсы.

Таким образом, кластерные сетевые структуры являются наиболее эффективными формами организации инновационных процессов, форм регионального развития, при которых на рынке конкурируют уже не отдельные предприятия, а целые комплексы предприятий, тем самым сокращая свои затраты путем совместной технологической кооперации и формируют специфическое экономическое пространство для расширения свободной торговли, свободного перемещения капитала и людских ресурсов, способствуя формированию структурообразующих элементов глобальной экономики.

Но несмотря на то, что государства стремятся стимулировать развитие кластеров для усиления национальных инновационных систем, на сегодняшний день в их развитии существует ряд ключевых проблем, среди которых:

- неопределенность государства в отношении организаций кластерного типа, то есть отсутствие законодательной базы, которая регламентировала бы деятельность кластеров;
- отсутствие иностранных инвестиций, являющихся финансовым источником развития кластеров;
- низкая степень информативности в отношении освещения деятельности существующих и потенциальных кластеров в информационном пространстве;
- расхождения между возможной и реальной деятельностью кластеров;
- низкая степень доверия между предпринимателем и органами государственной власти, малыми и большими предприятиями.

Для систематизации процессов региональной экономики, на наш взгляд, необходимо:

- принять Концепцию кластерной политики, которая бы предусматривала разработку и внедрение программы пилотных проектов по реализации наиболее важных направлений государственной кластерной политики на региональном уровне путем:

- * выявления и мониторинга ситуации в процессе формирования кластеров на территориальном уровне;
- * определения оптимальной структуры кластера и территориальной локализации его отдельных элементов;
- * проведения аналитических исследований перспектив развития кластера и его конкурентоспособности;
- * оценки влияния кластера на социальную сферу;
- * формирования коммуникационных площадок для потенциальных участников территориальных кластеров за счет их интеграции в процессе разработки стратегии регионального развития и содействие обмену опытом между регионами по формированию кластерной политики;
- * создания институциональной среды и информационно-коммуникационной инфраструктуры для развития кластеров;
- * содействия консолидации участникам кластера в проведении совместных маркетинговых исследований и рекламных мероприятий;
- * реализации политики в области образования, согласованной с представителями будущего кластера и обеспечение возможности их дальнейшей кооперации;
- разработать финансовый механизм государственной поддержки кластеризации экономики путем выдачи субвенций городским бюджетам при условии совместного финансирования кластеров из областных бюджетов; установления налоговых льгот с учетом оценки производственного и инновационного потенциала кластеров; стимулирования участия крупных предприятий в составе кластеров.

Данный механизм должен быть достаточно гибким и может осуществляться по нескольким направлениям, среди которых:

- развитие транспортной, энергетической и инженерной инфраструктуры;
- развитие жилищной и социальной инфраструктуры, охраны здоровья; культуры и спорта;
- развитие инновационной инфраструктуры; разработка и реализация проектов инновационно-инвестиционной деятельности, проектов поддержки в сфере НДДКР и коммерциализации;
- разработка и реализация программ по подготовке и повышению квалификации персонала в конкретных областях знаний.

Исходя из вышесказанного, можна констатировать, что формирование кластеров должно учитывать, прежде всего, конкурентные преимущества региона с учетом возможных их изменений в будущем и не противоречить общей стратегии развития региона, что, в свою очередь, позволит создать в регионе значительные конкурентные преимущества и возможности для бизнеса, власти, учебных заведений. Кроме того, мировой опыт демонстрирует такие преимущества производственных систем на основе использования кластерной модели, которые позволяют:

- обеспечить симбиоз специализации производства и его гибкости в следствие привлечения в производство предприятий различной величины и форм собственности;
- наращивать объемы производства и оказания услуг и, благодаря эффекту масштаба, снижать затраты на производство;
- обеспечить широкое внедрение инновационных технологий;
- усилить процессы специализации и разделения труда; расширять межфирменные потоки идей и использования инновационного потенциала большего числа работников интеллектуальной сферы;
- создавать новые рабочие места и усиливать социальную ответственность бизнеса;
- более эффективно использовать природные ресурсы.

Надеемся, что предложенные выше мероприятия и рекомендации позволят повысить конкурентоспособность как участников кластеризированных структур так и места их расположения путем повышения качества жизни населения этих территорий.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Соколенко С.І. Інноваційні кластери – механізм підвищення конкурентоспроможності регіону [Електронний ресурс] / С.І.Соколенко.- Режим доступу: <http://ucluster.org/sokolenko/2008/07/innovacijny-klastery-mexanyzm-pidvysshennya-konkurentospromozhnosti-regionu/>
2. Портер М. Конкуренция: пер. с англ.: -М.:Издательский дом «Вильямс», 2005.-495с.
3. Портер М. Международная конкуренция: пер. с англ. /Под ред. В.Д. Щетинина.- М.: Международные отношения, 1993.-896 с.

Омельянюк А.М.,
к.э.н., доцент, заведующий кафедрой ЭТ,
Брестский государственный технический университет
amomelianiuk@bstu.by

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛАСТЕРА ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ.

В современной глобальной системе международного разделения труда все больше и больше обостряется конкуренция между странами и различными интеграционными образованиями, а экономическое положение государств на международной арене становится все более зависимым от их общей конкурентоспособности. Данный процесс значительно усложняется международной сменой технологических укладов: с пятого на шестой, развитие постиндустриального типа экономики – экономики основанной на знаниях, кардинальные структурные изменения в мировом хозяйстве.

Эти детерминанты обостряют проблему конкурентоспособности национальных экономик и повышают требования к эффективности их инновационной системы. Именно инновационная система государства обеспечивает ему возможность занять определенную нишу в системе международного разделения труда и приобрести определенный вес и статус в системе международных отношений, а также обеспечить высокий уровень благосостояния населения.

Большое значение в этой ситуации занимает формирование и оценка эффективности функционирования объектов региональной инновационной инфраструктуры. Она выполняет связующую роль в процессе функционирования всей инновационной структуры региона, без ее участия организация инновационной деятельности предприятий региона становится очень проблематичной.

Этот факт в большей мере отражается на инновационной деятельности производственных отраслей Брестской области.

На рисунке один представлена гистограмма, показывающая удельный вес инновационной продукции в общем объеме выпуска экономики областей и города Минска. Красной линией (20,1%) отмечен средний уровень инновационной продукции в целом по Республике Беларусь. Из данного рисунка видно, что Брестская область находится последней в списке инновационной активности с показателем 3,3 процента, что значительно отстает от среднего по стране в 20,1 процента.

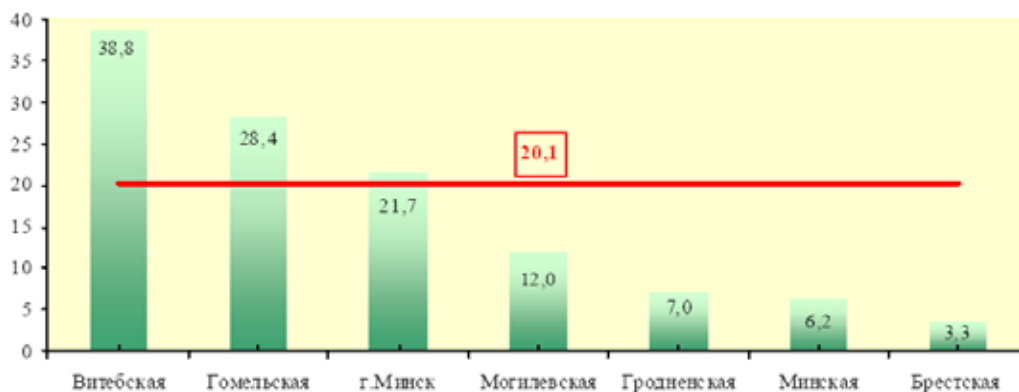


Рисунок 1. Удельный вес инновационной продукции в общем объеме выпуска, % (данные национального статистического комитета)

Попытаемся разобраться в причинах недостаточной инновационной активности экономики Брестской области. В 2008 году Брестским облисполкомом был создан Брестское областное коммунальное предприятие «Центр научно-технических разработок», который выполнял функции технопарка в регионе. На начало 2012 года в данную структуру входило лишь 5 инновационно-активных предприятий, при этом все эти предприятия являются региональными университетами, институтами либо их филиалами.

Перед руководством области встала задача организации полноценной технопарковой структуры, которая смогла бы объединить научные и производственные предприятия области в инновационный кластер, сформировать на основе вновь созданного ЗАО «Брестский технопарк» инфраструктуру для разработки и внедрения научных разработок в производство.

Для определения инновационно-активных отраслей экономики Брестской области мы проанализировали ряд показателей их развития.

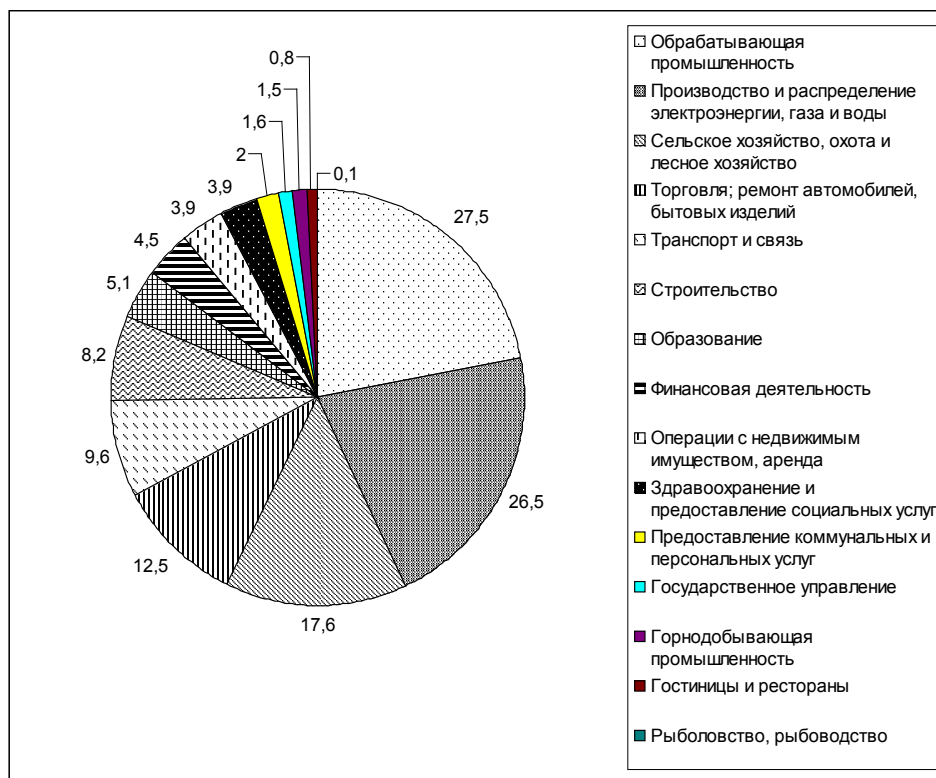


Рисунок 2. Удельный вес добавленной стоимости произведенной отдельными отраслями в валовом региональном продукте Брестской области в 2012 году, %

На рисунке 2. представлен удельный вес добавленной стоимости произведенной отдельными отраслями в валовом региональном продукте Брестской области в 2012 году. В предыдущие годы это показатель изменялся незначительно. Из рисунка видно, что по объему произведенной добавленной стоимости в Брестской области находится обрабатывающая промышленность – 27,5%, на втором - производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 26,5%, далее следуют сельское и лесное хозяйство – 17,6%, торговля и ремонт – 12,5%, транспорт и связь – 9,6% и строительство – 8,2. Остальные отрасли имеют незначительные объем добавленной стоимости в валовом региональном продукте.



Рисунок 3. Распределение занятых по отраслям Брестской области на 01.01.2013 года, %

На рисунке 3. представлено распределение занятых по отраслям Брестской области на 01.01.2013 года. В данном случае последовательность отраслей изменилась незначительно. На первом месте находится обрабатывающая промышленность – 24%, на втором – сельское и лесное хозяйство – 16%. Из производящих и обслуживающих отраслей можно отметить транспорт и связь – 10% и строительство, торговлю и производство и энергии, газа и воды – все по 8%.

Из этого следует, что по количеству занятых и по доле произведенного продукта в валовом региональном продукте (ВРП) по Брестской области ведущими отраслями являются обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство, торговля, транспорт, связь и строительство.

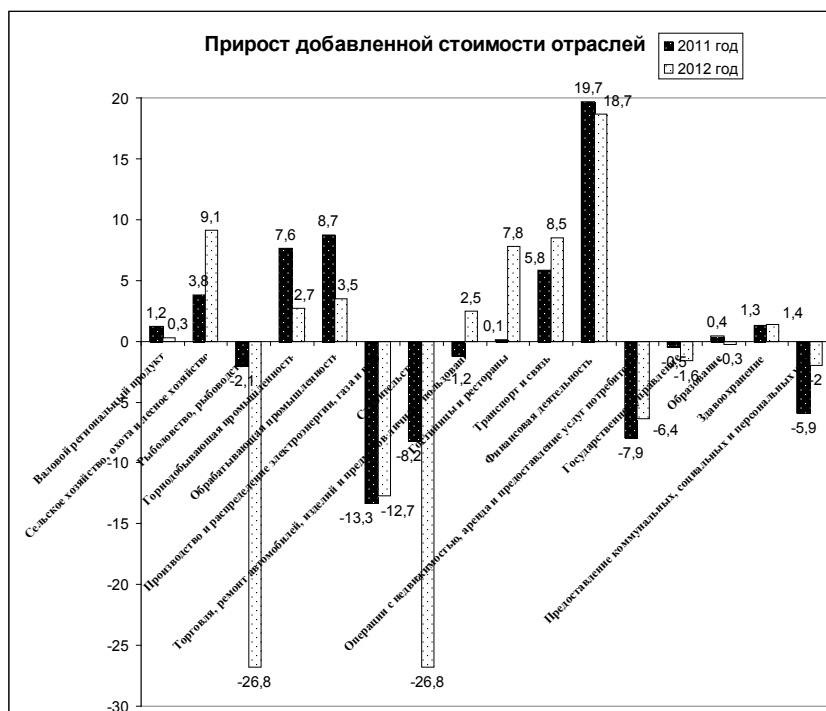


Рисунок 4. Прирост добавленной стоимости по отраслям Брестской области в 2011 и 2012 годах, %

На рисунке 4 представлены темпы роста производства по отраслям Брестской области, рассчитанные на основании роста добавленной стоимости. Как видно из рисунка, многие отрасли сокращают темпы производства и добавленной стоимости. Вместе с тем, наблюдается рост по отдельным отраслям экономики, который значительно опережает темп роста ВРП области. Высокие темпы роста у финансовой деятельности, в основном сформированной банками, сельское и лесное хозяйство прирастали в 2011 и 2012 году на 3,8% и 9,1% соответственно, обрабатывающая промышленность 8,7% и 3,5% соответственно, транспорт и связь 5,8% и 8,5% соответственно.

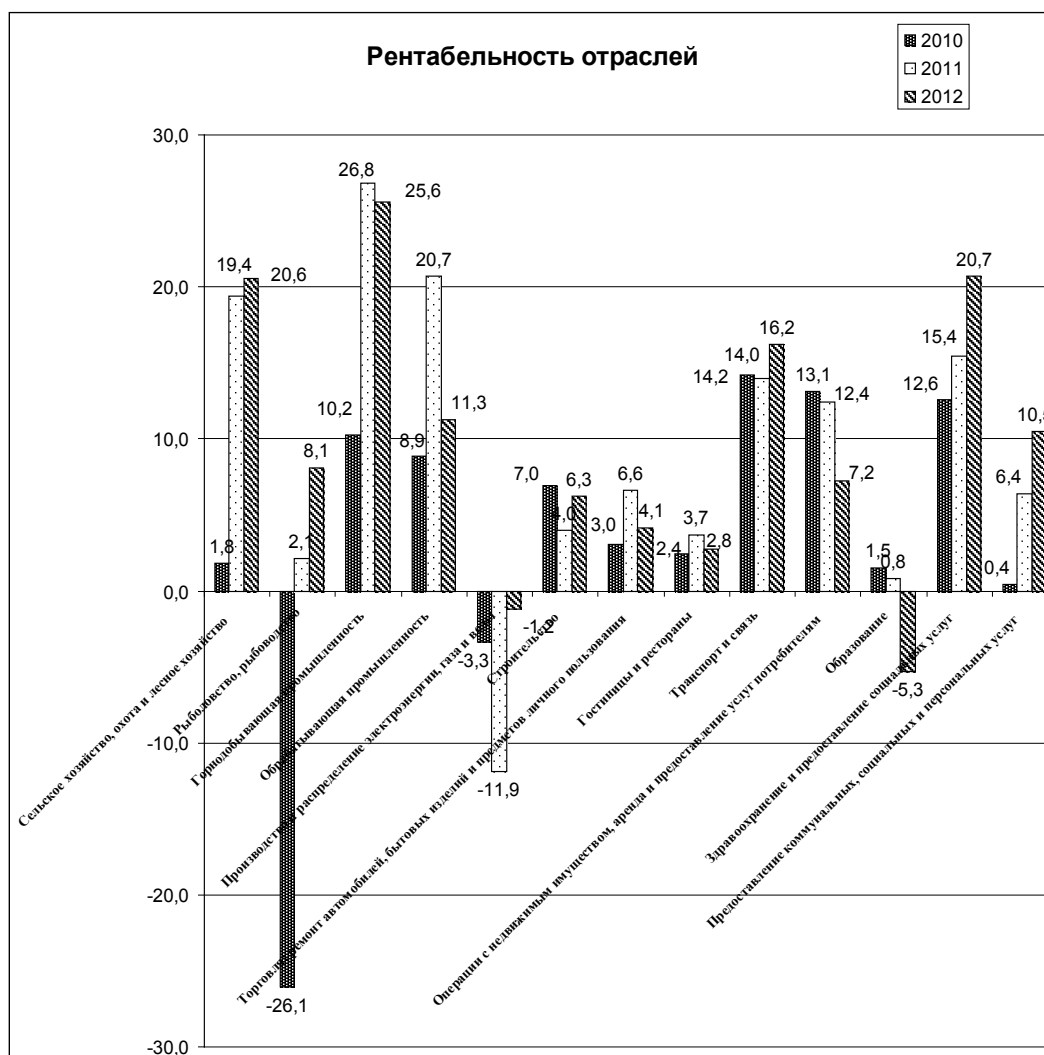


Рисунок 5. Рентабельность отраслей Брестской области в 2010, 2011 и 2012 гг

По уровню рентабельности производства товаров либо услуг в 2012 году лидирующие позиции в экономике Брестской области занимает горнодобывающая отрасль (РУПП Гранит) - 25,6%, сельское и лесное хозяйство - 20,6%, транспорт и связь - 16,2% и обрабатывающая промышленность - 11,3%.

Анализ инновационной активности отраслей Брестской области вызвал серьезные затруднения. Учет выпуска инновационной продукции производится далеко не по всем отраслям, а там, где он проводится, то результат зачастую равен нулю. Так не ведется статистический учет отгрузки инновационной продукции и оказания новых услуг по таким отраслям как сельское и лесное хозяйство, производство и распределение энергии, газа и воды, строительство и торговля. В некоторой мере объясняется это отсутствием либо крайне слабой инновационной активностью предприятий данных отраслей. Доля инновационной продукции в отрасли «Транспорт и связь» составляет всего 0,5% от оказанных услуг.

В полной мере инновационная активность предприятий и ее учет можно проанализировать лишь в обрабатывающей промышленности, которая занимает лидирующие позиции в Брестской области по уровню производства в валовом региональном продукте, в общем количестве занятых в области, по темпу роста производства (добавленной стоимости) и уровню рентабельности.

На рисунке 6. представлен анализ доли инновационной продукции в общем объеме выпуска. Из рисунка видно, что наибольшую долю инновационной продукции имеет химическое производство - 37,4%, производство машин и оборудования - 12,8%, производство электрооборудования - 12,2%.

Значительно отстают в этом показателе такие отрасли как производство готовых металлических изделий - 5,8%, производство пищевых продуктов - 4,4%, а также текстильное и швейное производство - 4,4%.



Рисунок 6. Удельный вес отгруженной инновационной продукции к общему объему выпуска по обрабатывающей промышленности по подотраслям в 2012 году, %

Таким образом, кластер инновационно-активных предприятий Брестской области может быть представлен следующими предприятиями:

1. Химическая промышленность:

ОАО «Брестгазоаппарат»
 ООО «Франдеса» Березовский район;
 ОАО «Энзим» г. Пинск;
 ОАО «Домановский производственно-торговый комбинат».

2. Производство машин и оборудования:

ОАО «Торгмаш» г. Барановичи;
 ОАО «Гидросельмаш» г. Пинск;
 ОАО Брестсельмаш г. Брест;
 ЧУМП «КОМПО» г. Брест.

3. Производство электрооборудования:

ОАО Цветатрон г. Брест;
 ОАО «Пружанский завод радиодеталей».

4. Производство готовых металлических изделий:

ОАО «Барановичский завод запасных частей «Автако»;
 Малоритская РММ ГУПП «Брестводстрой»;
 ОАО «Брестмаш».

5. Производство пищевых продуктов:

ОАО «Малоритский консервно-овощесушильный комбинат»;
 ОАО «Барановичский комбинат пищевых продуктов».

6. Текстильное и швейное производство:

ОАО «Пинский завод искусственных кож»;
 РУПП «Пинская фабрика художественных изделий «Крыніца Палесся»;
 ОАО «Пинские нетканые материалы»;
 СП «Динамо Програм Текстиль» ООО г. Пинск;
 ОАО «Антопольская ватно-прядельная фабрика»;
 ОАО «Квасевичская перо-пуховая фабрика» Ивацевичский район;
 ОАО «Кобрин-текстиль»;
 ОАО «Швейная фирма «Лона» Кобринский район;
 ОАО «Брестская швейная фирма «Надзея»;
 ОАО «Барановичская швейная фабрика».

На основании приведенного анализа результатов производственно-хозяйственной деятельности отраслей экономики Брестской области и инновационной активности отдельных предприятий данного региона, считаем возможным сформировать кластер инновационно-активных отраслей и предприятий, функционирующий на базе ЗАО «Брестский технопарк».

Данная статья описывает некоторые результаты выполнения кафедрой экономической теории Брестского государственного технического университета совместно с БОКУП «Центр внедрения научно-технических разработок совместной научной темы «Концепция развития инновационной инфраструктуры Брестской области» номер государственной регистрации №20130068 от 01.02.2013 года. Предполагается, что результаты данного исследования помогут сформировать круг предприятий, заинтересованных в будущем взаимодействии с ЗАО «Брестский технопарк» по вопросам поддержки их инновационного развития.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Брестская область : статистический ежегодник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Главное статистическое управление Брестской области ; редколлегия: Г. Н. Хвалько (председатель) [и др.]. — Брест : [б. и.], 2012. — 424 с. : ил. — Загл. пер.: Статистический ежегодник Брестской области. — 73 экз.

Омельянюк А.М.,

к.э.н., доцент, заведующий кафедрой ЭТ,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь

amomelianiuk@bstu.by

Вакульская Л.И.,

Магистр экономических наук, преподаватель кафедры МЭМИ,
Брестский государственный технический университет
г. Брест, Республика Беларусь

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ БРЕСТСКОГО РАЙОНА.

Как показывает опыт многих стран, наиболее эффективно задача обеспечения технологической конкурентоспособности предприятий на основе соединения ресурсов высокотехнологичных производств с потенциалом научно-исследовательского сектора решается в рамках кластеров.

Внедрение кластерных технологий объединения предприятий способствует росту деловой активности предпринимательских структур, улучшению инвестиционного климата в регионе страны, развитию социальных, экономических, информационных и интеграционных систем, что, в свою очередь, дает импульс для более интенсивного развития предпринимательства, привлечения инвестиций и экономического подъема территорий.

Фермерство является одной из распространенных и признанных форм развития аграрного бизнеса во многих странах мирового сообщества. В Республике Беларусь фермерское движение является относительно новым направлением деятельности в аграрном секторе страны и развивается на протяжении почти 20-ти летнего периода. Сегодня все более актуальное значение в продовольственном обеспечении, росте благосостояния населения Беларуси приобретает вопрос повышения эффективности функционирования аграрного производства. Эффективная работа субъектов хозяйствования АПК становится главным критерием осуществления эффективной предпринимательской деятельности и адаптации аграрного сектора экономики Республики Беларусь к требованиям рыночной экономики. В современных условиях фермерские хозяйства являются одной из доминирующих по численности организационно-правовых форм коммерческих организаций, функционирующих в сельском хозяйстве.

На конец 2012 г. в Республике Беларусь насчитывалось 2525 крестьянских и фермерских хозяйств или в 1,2 раза меньше, чем на начало 2007 г. В то же время общая площадь землепользования фермерского сектора за это время расширилась на 20,5 тыс. га или в 1,33 раза, а средний размер земельного участка увеличился на 12,2 га или в 1,6 раза.

Одним из крупнейших производителей сельскохозяйственной продукции в Республике Беларусь является Брестский район. Его доля в общем объеме сельскохозяйственного производства Брестской области составляет около 10%. На 1 января 2013 года в Брестском районе зарегистрировано 53 фермерских хозяйства. Основным направлением специализации фермерских хозяйств Брестского района является растениеводство (80%). При этом в 4 хозяйствах профилирующим является производство зерна, 43 занимаются в основном возделыванием овощей и картофеля, 3 хозяйства главным видом деятельности избрали плодоводство.

В процессе исследований была произведена классификация фермерских хозяйств Брестского района по основным признакам группирования (табл. 1).

Таблица 1. Динамика развития фермерских хозяйств по Брестскому району за 2007–2012 гг.

Показатели	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Количество хозяйств на конец года	22	31	37	50	56	53
Закреплено земель – всего, тыс. га	0,83	1,71	1,486	1,78	2,0	2,13
В том числе сельхозугодий, га	0,72	1,49	1,31	1,60	1,83	2,12
Приходится земель на 1 хозяйство, га	37,7	55,1	40,2	35,6	35,7	40,2
Посевные площади, га	28,6	64,2	59,2	32,0	32,7	40,0
В том числе: фруктовые деревья и ягоды	1,8	6,2	5,1	1,7	1,2	1,2
картофель	15	23,2	18,7	16,0	14,9	22,0
капуста	10	22,4	22,0	9,1	9,0	12,0
морковь	6	12,4	13,4	5,2	7,6	4,8
Объемы производства, т:						
Картофель	255,0	394,4	317,9	272	253,3	374,0
Капуста	40,0	89,6	88	28,4	36,0	48,0
Морковь	60,0	124,0	134,0	52,0	76,0	48,0

Несмотря на стабилизацию и увеличение объемов производства в фермерских хозяйствах района, удельный вес их в валовой продукции сельского хозяйства остается незначительным и составляет всего около 1 %. Данное обстоятельство указывает на то, что есть ряд нерешаемых проблем, которые не позволяют фермерам интенсивно наращивать объемы производства. Установлено, что основными причинами, препятствующими качественному и количественному развитию фермерства в Брестском районе являются:

- несовершенство организационно-правовой базы;
- ограниченные инвестиционные возможности для создания мощной материально-технической базы небольших по размеру хозяйств;
- недостаточная государственная поддержка;
- диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и промышленные товары;
- низкое плодородие земель, выделяемых фермерам;
- сложность увеличения масштабов производства из-за невозможности компактного размещения дополнительно получаемых земельных площадей;
- преимущественная специализация производства на продукции растениеводства;
- недостаточно активная передача фермерам неиспользуемых зданий, помещений, оборудования в аренду с последующим выкупом;
- невысокий уровень профессиональной подготовки большинства фермеров по вопросам технологии, организации и экономики сельскохозяйственного производства;
- недостаточно эффективно организовано сотрудничество фермерских хозяйств друг с другом.

В связи с этим, фермерские хозяйства в ближайшие 15–20 лет не будут доминировать в качестве основных сельскохозяйственных товаропроизводителей на внутреннем рынке. В то же время их значение в экономике аграрного сектора и устойчивом развитии сельских территорий нельзя недооценивать. Кроме производства традиционной сельскохозяйственной продукции, закономерно существуют экономические ниши, которые по разным причинам (технологически малые объемы производства, необходимость ручного труда, небольшое количество потребителей специфичной продукции, отсутствие устоявшихся каналов сбыта, малая емкость рынка и т. п.) не представляют интереса для крупнотоварных предприятий. Здесь малые организационные формы могут успешно заниматься бизнесом: звероводством, пчеловодством, нетрадиционными отраслями (разведение страусов, виноградных улиток и т. п.), производством и переработкой (сушка, консервирование) плодов и овощей, картофеля, грибов, лекарственных и декоративных растений, органическим или экологически чистым земледелием и др.

Следует подчеркнуть, что эффективность функционирования фермерских хозяйств в условиях социально-ориентированной рыночной экономики, которая реализуется в Республике Беларусь, определяется рядом факторов. Их объективный анализ позволяет выявить имеющиеся резервы, направленные на увеличение объемов сельскохозяйственного производства.

В этой связи установлено, что за период развития Республики Беларусь как суверенного государства (1991–2012 гг.) было создано более 6273 фермерских хозяйств, из которых ныне функционируют 2149, или 34,3 % из них, а остальные по различным причинам прекратили свою деятельность. Прекращение хозяйственной деятельности значительной части созданных фермерских хозяйств обусловлено рядом объективных и субъективных факторов. Среди совокупности факторов, препятствующих эффективному развитию фермерских хозяйств, основополагающим является дефицит высококачественных угодий и особенно в районах, прилегающих к крупным городам. Поэтому в настоящее время в землепользовании фермерских хозяйств находится только 1,3 % земель сельскохозяйственного назначения.

Очевидно, что мелкие размеры землепользования не позволяют применять современные высокопроизводительные агрегаты и обеспечить наиболее рациональное использование земли в фермерском секторе.

Установлено, что ключевыми элементами эффективного развития фермерских хозяйств является специализация. Наиболее экономически эффективными направлениями деятельности фермерских хозяйств в растениеводстве является производство овощей, в частности, таких культур как картофель, морковь и капуста белокочанная - где формируется наибольший размер прибыли на единицу площади сельскохозяйственных угодий и наиболее высокая рентабельность реализации продукции. Так, в исследованной группе овощеводческих хозяйств Брестского района в 2009–2012 гг. было получено в расчете на 1 га сельскохозяйственных угодий в среднем 3482,4 тыс. руб. прибыли от реализации при рентабельности 243,1 %, плодородческих – 2668,8 млн руб. и 60,9 %, картофелеводческих – 1250,7 млн руб. и 56,7 % в год соответственно. В то время как в фермерских хозяйствах, специализирующихся на производстве зерна, выявлены более низкие показатели хозяйственной деятельности, которые характерны лишь для простого воспроизводства.

Решением данной проблемы может стать укрупнение близких по сфере деятельности фермерских хозяйств Брестского района, такое объединение может быть реализовано в форме сельскохозяйственного кластера, который за счет эффекта масштаба смог бы значительно повысить эффективность производственно-хозяйственной деятельности входящих в него фермерских хозяйств.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Брестская область : статистический ежегодник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь, Главное статистическое управление Брестской области ; редколлегия: Г. Н. Хвалько (председатель) [и др.]. — Брест : [б. и.], 2012. — 424 с. : ил. — Загл. пер.: Статистический ежегодник Брестской области. — 73 экз.
2. Корбут Л.В. Развития фермерских хозяйств в системе сельских территорий Беларуси//Л. В. Корбут// Веснік БДУ. Сер.3. – 2009. -№3-.. 78-81.
3. Семашко В.Т. Экономическая эффективность производства и ее определение в крестьянских и фермерских хозяйствах / В.Т. Семашко [и др.]. – Минск : Бел. НИИЭИ, 2008.

Омельянюк А.М., к.э.н., доцент, **Седель Д.О.**,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь

ИНВЕСТИЦИИ ЕВРОСОЮЗА В ЭКОНОМИКЕ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ

Европейский союз является крупнейшим в мире экономическим и политическим союзом с общим рынком, основанным на свободе передвижения товаров, услуг, людей и капиталов. ЕС включает 27 промышленно развитых стран с совокупным ВВП в размере 11,8 трлн. евро (28% общемирового).

На Евросоюз также приходится 20% глобальной торговли. Валютный союз («зона евро») охватывает 16 государств-членов ЕС.

Выгоды сотрудничества с таким глубоко интегрированным объединением особенно очевидны в контексте стоящих перед Республикой Беларусь задач по дальнейшему укреплению национального суверенитета, государственному строительству, модернизации и реформированию белорусского общества и экономики, и интегрированию нашей страны в систему международных отношений в качестве ее равноправного участника.

Евросоюз – в высшей степени емкий и перспективный рынок для белорусских предприятий. Отсутствие внутренних торговых барьеров обеспечивает беспрепятственную циркуляцию товаров, услуг и инвестиций из третьих стран между всеми государствами – членами Евросоюза, а наличие единой валюты облегчает взаимные расчеты в торговле со всеми странами валютного союза.

В этих условиях, несмотря на достаточно высокие защитные барьеры и качественные требования, предъявляемые Евросоюзом к импорту из третьих стран, за период с 2000 года белорусские поставки в ЕС увеличились более чем в 20 раз.

Благодаря своему выгодному геополитическому положению область может стать трамплином для выхода экспортоориентированной продукции на рынки Евросоюза, России и стран СНГ.

Область располагает большим количеством высококвалифицированной рабочей силы, способной при условии применения прогрессивных западных технологий, форм и методов труда и управления производством обеспечить высокий уровень производительности труда.

Приоритетными направлениями привлечения инвестиций в экономику области являются:

- высокотехнологичные и инновационные проекты;
- экспортоориентированные и импортозамещающие производства ;
- производство сельскохозяйственной продукции;
- развитие инфраструктуры придорожного сервиса.

Брестчина располагает хорошо развитой транспортной инфраструктурой. Брестский железнодорожный узел является одним из крупнейших в Центральной Европе и полностью обеспечивает транзитные перевозки стран СНГ и Западной Европы на Московском и Санкт-Петербургском направлениях. Особую значимость имеет автомобильный транзитный коридор «М1/Е-30»: Берлин – Варшава – Брест – Минск – Москва.

Разветвленная сеть железнодорожных и шоссейных дорог позволяет осуществлять через область большое количество транзитных грузоперевозок (около 80% сухопутного экспорта стран СНГ в западную Европу). Только по международной автомобильной трассе М1/Е-30 ежемесячно проезжает порядка 300 тысяч автотранспортных средств.

В городе Бресте расположен аэропорт, который имеет статус международного и способен принимать все типы современных самолетов.

Созданная в 1996 году свободная экономическая зона «Брест» (СЭЗ «Брест») – это специально отведенная промышленная территория общей площадью 71 кв.км с хорошо развитой инфраструктурой.

Выгодное геостратегическое расположение СЭЗ «Брест» дополняется наличием двух промышленных участков: близ крупнейшего грузового терминала «Козловичи» и Брестского аэропорта, располагающего современной инфраструктурой и коммуникациями. СЭЗ «Брест» предлагает благоприятные рамочные условия для компаний, размещающих свое производство на границе Европейского Союза. Прямые иностранные инвестиции из 20 стран привлечены в свободную экономическую зону «Брест». Крупнейшими странами-инвесторами являются Россия, Германия и Польша.

На территории СЭЗ занято около 15 тыс. человек. Производится мебель, машины, краски дорожной разметки, пищевая продукция, продукция электротехнической промышленности, лакокрасочные изделия и осветительное оборудование.

Для резидентов зоны установлены привлекательные таможенные, налоговые, валютные и прочие условия деятельности:

- 5 лет 100% льгота на прибыль;
- беспошлинный ввоз оборудования и сырья;
- отсутствие квотирования и лицензирования для экспортных товаров собственного производства;
- налоговое бремя на 40% ниже, чем у компаний-нерезидентов;
- таможенный союз с Россией;
- 100% гарантии вывоза капитала и прибыли.

Динамика привлечения иностранного капитала в область говорит о постоянно возрастающем интересе иностранных инвесторов к нашему региону. Если в 2002 году в область было привлечено 14 млн. долл. США иностранных инвестиций, то в 2008 году – уже около 190 млн. долл. США, за январь-июнь 2012 темп роста инвестиций составил порядка 637,9 млн.долл США

Брестчина в максимальной степени использует статус региона, расположенного на внешней границе Европейского Союза.

На начало 2008 года на Брестчине зарегистрировано около 400 действующих предприятий с иностранными инвестициями. Первые три места по количеству совместных и иностранных предприятий делят Польша (104), Россия (95) и Германия (73). Большое количество предприятий с иностранными инвестициями также из США (22), Кипра (13), Украины (11), Чехии (10), Великобритании (8), Италии (9), Нидерландов (9), Швейцарии (8). В целом, в области представлены организации с иностранными инвестициями из 43 стран.

С каждым годом укрепляется инвестиционный потенциал Брестчины с Евросоюзом.

Наибольшие объемы иностранных инвестиций привлекаются в промышленность – (80,9%), торговлю (6,1%) и транспорт (4,8%) и т.д.

По организациям республиканского подчинения объем инвестиций увеличился на 25,4%, местного – на 31,3% и без ведомственного подчинения порядка – на 1,5% .

Брестчина традиционно занимает лидирующие позиции в республике по объему инвестиций в основной капитал и за счет внутренних источников. За 5 последних лет объем инвестиций за счет всех источников финансирования увеличился более чем в 3 раза. На сегодняшний день Брестская область – это регион, располагающий мощной и развитой производственной базой, где работает более 260 основных предприятий и занята четверть всех работающих в народном хозяйстве. Область производит более 9% республиканских объемов продукции промышленного производства и более 18% потребительских товаров.

Промышленный комплекс Брестчины представлен более чем 250 промышленными предприятиями, которые ежегодно производят продукции на сумму более 3,0 млрд. долларов, при этом около 60 % ее выпускается в негосударственном секторе. В общем объеме промышленной продукции наибольший удельный вес имеет пищевая промышленность (38%), машиностроение и металлообработка (20 %), деревообрабатывающая промышленность и электроэнергетика (9 %) и т.д..

ЛИТЕРАТУРА:

1. Структурная перестройка и конкурентоспособность экономики Республики Беларусь: проблемы и пути их решения. / Александрович Я.М., Полоник В.В. и др.-Мн.ТНУ « НИЭИ Минэкономики Республики Беларусь» , 2004. - 168с.
2. Официальный сайт Брестского исполкома [Электронный ресурс]: www.brest-region.by.
3. Официальный сайт Брестского исполкома [Электронный ресурс]: www.invest.by/ru/advantages...

Подольская О.А.,
Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка,
г. Минск, Республика Беларусь
oxana-podolskaya@yandex.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДЕСТАБИЛИЗИРОВАННОГО РЕГИОНА

Важнейшим условием обеспечения устойчивого развития региона является эффективно функционирующая система государственного управления, обладающая отлаженным механизмом взаимодействия ее органов, организационной гибкостью, целевой и функциональной оптимальностью управленческой структуры в целом и ее звеньев, экономичностью [1].

Глобальные мировые проблемы подготовили почву для изменения роли государств и национальных правительств, постепенно меняя формы государственности в ходе становления постиндустриального общества. В контексте проблемы перехода к устойчивому развитию возникает новое понимание государственности, места и роли государства. Институт государства оказывается необходимым и весьма важным инструментом, обеспечивающим переход к устойчивому развитию. Переход к устойчивому развитию мирового сообщества – это переход к заранее разработанным целям, планомерное эволюционное изменение государства. Следовательно, государству предстоит изменить свои общественные функции, а в дальнейшем – измениться и качественно, приближаясь к желаемым целям и образу «устойчивого будущего» [3].

Для достижения целей устойчивого развития Республики Беларусь необходимо усиление роли государства в приоритетных направлениях развития страны и регионов. Целью эффективного государственного управления должна стать реализация стратегии, в рамках которой следует согласовать и гармонизировать целевые установки в области рыночных преобразований, антикризисного регулирования, структурно-технологической перестройки, повышения уровня жизни населения, эффективного включения в мировую экономику. Государственное управление должно иметь трансформационно-опережающую стратегию и приобрести четкую социальную направленность [1].

При переходе к устойчивому развитию региона функции государства должны осуществляться по следующим направлениям:

- 1) повышение роли государства как гаранта перехода на путь устойчивого развития;
- 2) сохранение окружающей среды и экологической безопасности, действенность государственного управления и контроля в области охраны природы;
- 3) сбалансированное решение проблем социально-экономического развития, сохранения благоприятной окружающей среды и природно-ресурсного потенциала;
- 4) создание условий, обеспечивающих заинтересованность граждан, юридических лиц и социальных групп в решении задач перехода к устойчивому развитию;
- 5) обеспечение политической, экономической, социальной, военной и т.д. безопасности.

Для достижения целей устойчивого развития дестабилизационного региона на государство возлагаются новые функции, основными из которых являются следующие:

- 1) забота о сохранении будущих поколений. Осуществление данной функции возлагается на Советы по устойчивому развитию, которые функционируют уже почти в 150 странах мира. В Беларуси такого органа пока нет.
- 2) природоохранная – одна из приоритетных функций в условиях глобального кризиса, которая в наибольшей степени влияет на принятие государственных решений. Природоохранная функция каждого государства должна сказываться на всех его функциях – внешних и внутренних, изменять приоритеты прочих общественных функций государства. Высокий приоритет данной функции обусловлен тем фактом, что если статус экологической функции снижается, уходит из первой тройки приоритетов, государство обрекает себя на локальную экологическую катастрофу, приближая глобальную катастрофу для всего мирового сообщества. В таких случаях последнее, в зависимости от обстоятельств, должно либо оказать необходимую помощь, либо применить санкции.
- 3) координирующая – данная функция обусловлена важной ролью общественных, неправительственных организаций, всевозможных координационных органов и советов в процессе перехода Республики Беларусь к устойчивому развитию. Только государство способно взять на себя роль координатора всей этой деятельности.
- 4) системное управление социальным, экономическим и экологическим развитием. Согласно концепции устойчивого развития, процесс развития мирового сообщества должен становиться все более управляемым, то есть заранее проектируемым экономическим процессом взаимодействия с окружающей природой.

Реализация новых системных функций государства и ноосферное образование его других функций должно осуществляться как на пути усиления взаимосвязей между специальными государственными органами управления охраной природной среды и природопользования, так и в результате дальнейшей экологизации всех отраслей хозяйственной и иных видов социальной деятельности [2].

Предстоит существенно изменить технологию принятия хозяйственных, социальных, экологических, технологических и иных решений. Необходимо значительно раздвинуть горизонты разработки прогнозов и принятия на их основе стратегических опережающих решений. Целесообразно осуществлять разработку прогнозов социально-экономического и экологического развития на дальнюю перспективу. Это диктуется необходимостью качественной проработки среднесрочных

и краткосрочных прогнозов. При этом основным содержанием долгосрочных (на 20-25 лет) и сверхдолгосрочных (на 40-50 лет) прогнозов должны стать прогнозы научно-технического и социально-экономического развития, а также вариантная проработка состояния биосферы и локальных экосистем в зависимости от тех или иных масштабов антропогенного воздействия на эти системы.

Проблемы перехода Республики Беларусь к устойчивому развитию обусловлены, в первую очередь, необходимостью совершенствования проектирования регионального развития. Государственное управление устойчивым развитием должно быть опережающим и основываться на тщательно продуманных долгосрочных программах общественного воспроизводства. При этом управление не должно сводиться к простому регулированию (за исключением заключительного этапа перехода к устойчивому развитию). Опережающий характер должна носить и законодательно-правовая база, которую следует сформировать в тесном взаимодействии регионального, национального и глобального уровней.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г./Национальная комиссия по устойчивому развитию Респ. Беларусь; Редколлегия: Я.М. Александрович и др. – Мн.: Юнипак. – 200 с.
2. Никитенко П.Г. Ноосферное мировоззрение и ноосферная экономика: концептуальный политико-экономический планетарный проект духовно-нравственного устойчивого развития человечества. / П.Г. Никитенко. – Минск: Право и экономика, 2012. – 33 с.
3. Основные положения стратегии устойчивого развития России /Под ред. А.М. Шелехова. М., 2002. - 161 с.

Седель О.Я., к.т.н., доцент, **Гаврилюк А.В.**,
Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина,
г. Брест, Республика Беларусь
a.gavriljuk@mail.ru

АНАЛИЗ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ БРЕСТСКОГО РЕГИОНА

Научно-инновационное развитие – одна из наиболее трудно решаемых проблем в странах с переходной экономикой т.к. требует солидной производственной базы, высококвалифицированных кадров, больших финансовых затрат. Однако мировая статистика свидетельствует, что деятельность по созданию и внедрению научных инноваций, несмотря на большой риск, высоко прибыльна. Производство интеллектуальной продукции (ноу-хау, изобретения, НИОКР и т.д.) и её коммерциализация, являются одним из главных источников пополнения национального бюджета высокоразвитых стран, а также формирования так называемого «человеческого капитала», т.е. высокопрофессиональных кадров. Это вектор экономики стал приоритетным для современного этапа развития мирового хозяйства.

Целью реализации проекта по развитию инновационной инфраструктуры Брестского региона, является создание и развитие закрытого акционерного общества «Брестский научно-технологический парк» (далее ЗАО «БНТП»), на базе изолированных помещений объекта инвестиций.

Цель создания технопарка – это поддержка инновационной активности в регионе путем отыскания и объединения усилий, заинтересованных друг в друге представителей научно-технической сферы и субъектов хозяйствования, ведущая к экономическому подъему в регионе [2].

Некоторые цели и задачи деятельности технопарка БОКУП «Центр внедрения научно-технических разработок»:

1. Интеграция и активизация интеллектуальных, информационных, материально-технических и финансовых ресурсов субъектов научной деятельности Брестской области для развития научно-технологического потенциала региона и республики в целом.
2. Отработка новых подходов, мер и средств по рациональному и эффективному использованию интегрированного потенциала научно-образовательного комплекса Брестской области в интересах социально-экономического развития региона и республики.
3. Содействие освоению новых наукоемких технологий и организации мелкосерийного (малотоннажного) производства конкурентоспособной и импортозамещающей продукции в условиях рынка и отработке на этой основе в необходимых случаях крупносерийного производства продукции с быстрым достижением рентабельности.
4. Формирование в регионе научно-производственной инфраструктуры, благоприятной среды и условий для выпуска конкурентоспособной продукции на основе более тесных связей разработчиков нововведений и производителей с заинтересованными заказчиками, их участие в освоении и производстве наукоемкой продукции.
5. Оказание консультационной, организационно-методической и иной помощи при создании юридических лиц (регистрации индивидуальных предпринимателей), основным видом деятельности которых учредительными документами (свидетельством о регистрации) предусмотрены исследования и разработки или производство (мелкосерийное) новой продукции, изготовленной на основе исследований и разработок, выполненных самостоятельно и (или) иными лицами.

7. Проведение работ по формированию и стимулированию спроса на наукоемкую продукцию на базе высоких технологий для перевода экономики республики и региона на передовую технологическую основу.

8. Повышение конкурентоспособности прикладных научных результатов, проектно-конструкторских разработок для расширения купли и продажи лицензий на патенты, «ноу-хау» [3].

Создание и обеспечение деятельности ЗАО «БНТП» будет способствовать выполнению ряда важных для города и области задач, таких как:

- ✓ создание и развитие наукоёмких производств;
- ✓ привлечение в Республику Беларусь иностранных инвестиций и новых технологий;
- ✓ загрузка неиспользуемых производственных площадей и оборудования промышленных предприятий за счёт производственной кооперации с резидентами технопарка;
- ✓ вовлечение в хозяйственный оборот неиспользуемых зданий и сооружений;
- ✓ создание новых рабочих мест.

Структура управления ЗАО «БНТП» представлена линейным подчинением. Высшее управление осуществляет директор. Непосредственно в подчинении директора находится заместитель, бухгалтерия, юридическая служба. Управление представлено двумя направлениями – информационное и консультационное [3].

Основной задачей ЗАО «БНТП», является оказание систематической поддержки резидентам технопарка, в том числе 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 научно-технологического парка и его резидентов;
- ✓ оказания иных услуг (выполнения иных работ), связанных с научной, научно-технической и инновационной деятельностью научно-технологического парка.

В период 2013-2017 гг. ЗАО «БНТП» планируется ежегодное поручение выручки от реализации услуг за счет поступления средств от аренды помещений. Предполагается сдавать в аренду резидентам технопарка офисные помещения – по 3 евро за м² (4 USD) и производственные – по 1,5 за м². (2 USD). Аренда помещений позволит ЗАО «БНТП» получать до 328 тыс. USD в год при 100% сдаче отремонтированных площадей к 2017 году.

Также ЗАО «БНТП» планируется оказание консалтинговых услуг.

В общем, к 2016-2017 гг. планируется получение выручки от консалтинговой деятельности около 36 тыс. USD в год. В 2015 г. планируется вывести работу предприятия на безубыточную основу, а также постоянно увеличивать выручку от предоставления услуг и аренды.

Для успешного решения главной задачи проекта – привлечения инвестиций в инновационную сферу области как в виде собственных средств участников инновационной деятельности, так и в виде невозвратного финансирования инновационных разработок предприятий в рамках государственных программ и из средств различных фондов, требуется грамотная маркетинговая политика. Естественно, для этого нужны глубокие маркетинговые исследования предпочтений рынка, гибкие предложения по привлечению ученых и инновационных предприятий, перспективных молодых предпринимателей в состав резидентов ЗАО «БНТП».

Маркетинговая стратегия ЗАО «Брестский научно-технологический парк» должна быть ориентирована на несколько основных направлений. Во-первых, поиск и изучение рынка уже известных технических решений, изобретений, «ноу-хау», доведенных до стадии внедрения и коммерческого освоения, определения в какой помощи их авторы и правообладатели нуждаются для создания предприятий и оценки эффективности различных моделей экономического развития конкретных предприятий. Основной задачей этого направления является использование научно-технического потенциала, опыта ученых и специалистов брестских университетов и других научно-производственных, проектных и экспериментально-конструкторских организаций для развития технологической и производственной базы на площадях БНТП, формирования организационно-внедренческой базы для активного распространения инноваций в народном хозяйстве области.

Во-вторых, поиск и исследование в области разработки новых или усовершенствования уже существующих изделий и технологических процессов, имеющих потенциальный спрос на рынке, поиск технологических решений для предприятий заинтересованных в модернизации существующего производства, исследование возможностей предприятий, в первую очередь, города Бреста и Брестской области для подбора партнеров по кооперации и субконтрактации.

И, наконец, исследование рынка новых научных разработок, поиска новейших инновационных решений для создания новых высокотехнологичных изделий и товаров.

С этих позиций в ЗАО «БНТП» должны реализоваться следующие основные функции маркетингового управления:

Организации комплексного мониторинга за развитием научно-технической мысли в Брестском регионе, Республике Беларусь и за рубежом и своевременной корректировке принимаемых маркетинговых решений в условиях развития рынка.

Проведении постоянной работы по рациональной оптимизации стоимости услуг парка для обеспечения конкурентоспособности различных товарных групп продукции, выпускаемой резидентами;

Поиске рыночных сегментов, представляющих экономический интерес и коммерческую привлекательность для резидентов парка;

Формировании, поддержании и развитии конкурентного бренда научно-технологического парка, акцентирующего внимание на высоком научно-техническом и инновационном характере и качестве продукции предприятий-резидентов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Байнев В.Ф. Переход к инновационной экономике в условиях межгосударственной интеграции: тенденции, проблемы, белорусский опыт / В.Ф. Байнев. – Мн: Право и экономика, 2007. – 180с.
2. Лукьяненко П.П. Парк высоких технологий как фактор повышения конкурентоспособности национальной экономики / П.П. Лукьяненко // Белорусский экономический журнал. – 2006. – №1. – с.45-52
3. Бизнес-план развития субъекта инновационной инфраструктуры ЗАО «Брестский научно-технологический парк» – 2012. – 23с.

Силюк Т.С., к.э.н., доцент,
Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина,
г. Брест, Республика Беларусь
silyukts@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОГО РЕЖИМА СЭЗ КАК ФАКТОР ИНТЕНСИФИКАЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ СЭЗ «БРЕСТ»)

Привлечение в республику иностранных инвестиций, расширение международных экономических и финансовых связей Республики Беларусь, развитие ориентированных на экспорт производств являются важнейшими целями создания на территории страны свободных экономических зон. В Республике Беларусь сегодня имеется шесть свободных экономических зон (СЭЗ) – по одной в каждой области.

Первой в этом деле стала СЭЗ «Брест», которая была создана в 1996 год. Свободная экономическая зона «Брест» является комплексной зоной, объединяющей функции экспортной, производственной, свободной таможенной, туристско-рекреационной, страховой и банковской зон. СЭЗ «Брест» занимает специально отведенную территорию общей площадью более 71 км². Основная цель деятельности СЭЗ «Брест» заключается в создании инвесторам наиболее благоприятных условий для выгодного вложения капиталов путем предоставления резидентам СЭЗ особого порядка налогообложения, таможенного и иного регулирования предпринимательской деятельности. Достижение данной цели позволит добиться ускорения экономического развития Республики Беларусь и, в частности, Брестского региона, и будет реализовано через комплекс следующих задач: привлечение иностранных инвестиций; обеспечение занятости населения; динамическое развитие экономики приграничного региона на базе привлечения новой техники и технологий, передового зарубежного опыта, объединения и комплексного использования государственного, коммерческого и иностранного капиталов; апробация новых методов хозяйствования, основанных на сочетании различных форм собственности; внедрение в производство отечественных и зарубежных научно-технических разработок и изобретений с последующим их использованием на других предприятиях республики; расширение производства потребительских товаров и услуг; увеличение экспорта продукции и др. [1].

Нормативно-правовая база СЭЗ «Брест». На территории СЭЗ действует законодательство Республики Беларусь. Нормативно-правовая база СЭЗ «Брест» довольно обширна и включает: Закон Республики Беларусь «О свободных экономических зонах» от 07.12.1998 г. № 213-З; Указ Президента РБ от 20 марта 1996 г. № 114 «О свободных экономических зонах на территории Республики Беларусь»; Положение о СЭЗ «Брест» от 23.08.1996 г. № 559; Положение о свободных таможенных зонах, созданных на территории свободных экономических зон от 31.01.2006 г. № 66.; Инвестиционный кодекс Республики Беларусь от 22.06.2001 г. № 37-3; иные нормативные акты Республики Беларусь и международные договора и соглашения [2].

Регистрация резидентов СЭЗ «Брест». Резидентом СЭЗ «Брест» может быть белорусское и (или) иностранное физическое или юридическое лицо, зарегистрированное Администрацией в установленном законодательством порядке. Представительства и филиалы нерезидентов СЭЗ «Брест», за исключением филиалов банков, небанковских финансовых и страховых организаций, не обладают правами резидента СЭЗ «Брест». Не могут быть зарегистрированы в качестве резидентов СЭЗ «Брест» государственные предприятия, учреждения и организации энергетики, железнодорожного, воздушного и другого магистрального транспорта и связи.

Регистрация резидентов СЭЗ «Брест» осуществляется Администрацией на конкурсной основе. Инвестиционный проект должен обязательно соответствовать следующим основным критериям: размер уставного фонда для юридических лиц – не менее 20 тыс. долл. США; не менее 90% импортируемого основного технологического оборудования – не старше 5 лет.

Также при оценке инвестиционных проектов для размещения на территории СЭЗ учитываются объем и характер инвестиций, необходимость создания производственной и социально-бытовой инфраструктуры, масштабность проекта,

экспортно-импортная составляющая, финансовая реализуемость проекта, уровень критической конкуренции. Резиденты СЭЗ «Брест» имеют право осуществлять любые внешнеэкономические операции по товарам (работам, услугам), производимым на ее территории, в соответствии с законодательством, действующим в СЭЗ «Брест».

За регистрацию в качестве резидентов в СЭЗ «Брест» взимается специальный сбор. Арендная плата за землю устанавливается на основании кадастровой стоимости и коэффициента для города 0,11%, для района – 0,12%. При определении стоимости аренды учитывается место размещения объекта, его размер, вид вкладываемых инвестиций и в целом может составлять 0,3–1,0 у.е. за 1 м² в год. Имеющиеся в наличии свободные производственные площади продаются по 150–400 долл. США за 1 м² в зависимости от расположения и технического состояния объекта [3].

Резидентов СЭЗ в наибольшей степени интересует деревообрабатывающая, пищевая, химическая, легкая отрасли промышленности, что соответствует отраслевым приоритетам СЭЗ «Брест». Для СЭЗ привлекательными также являются инвестиции, направляемые в создание предприятий высоких технологий, предприятий фармацевтической, автомобильной, электронной промышленности. Приоритет отдается инвестициям на организацию экспортного и импортозамещающего производства. В перспективе предусматривается освоение производства полупроводниковой продукции, фотоэлектрических преобразователей и других видов изделий.

Порядок налогообложения. Льготный порядок налогообложения включает следующие дополнительные преимущества для резидентов СЭЗ:

- ставка по налогу на прибыль и НДС уменьшена наполовину по сравнению с республиканской;
- отменены налог с пользователей автомобильных дорог, сбор в республиканский фонд поддержки производителей сельскохозяйственной продукции, налог на недвижимость, чрезвычайный налог, налог на приобретение транспортных средств;
- не уплачиваются сборы и отчисления в целевые бюджетные фонды местных бюджетов и целевые внебюджетные фонды местных Советов депутатов;
- прибыль, полученная резидентами СЭЗ за счет реализации продукции (работ, услуг) собственного производства, освобождается от обложения налогом сроком на 5 лет с момента ее объявления;
- резиденты СЭЗ «Брест», поставляющие не менее 70% своей продукции на экспорт, в последующие после периода льготирования пять лет уплачивают налог на прибыль в размере 50% от установленной для резидентов СЭЗ «Брест» ставки налога (т.е. в размере 7,5%);
- доходы иностранных юридических лиц, полученные от резидентов СЭЗ за использование или предоставление права использования промышленного, коммерческого, научного опыта, по дивидендам и долговым обязательствам, облагаются налогом на доходы по пониженной ставке 5%;
- не подлежат налогообложению в течение пяти лет с момента регистрации дивиденды, выплачиваемые резидентами СЭЗ «Брест»;
- ставка налога на доходы от реализации ценных бумаг резидентов СЭЗ уменьшена на 50% от общеустановленной ставки (40%), т.е. составляет 20%.

В целом, сумма налоговых выплат для резидентов СЭЗ на 40% ниже, чем в среднем по республике.

Таможенное регулирование. Территория СЭЗ рассматривается как находящаяся в режиме свободной таможенной зоны. Особенности таможенного регулирования в СЭЗ заключаются в следующем:

- при ввозе иностранных и отечественных товаров на территорию СЭЗ налоги, таможенные платежи, за исключением сборов за таможенное оформление, не взимаются;
- при вывозе с территории СЭЗ производящихся в ней товаров за пределы Республики Беларусь налоги, таможенные платежи, за исключением сборов за таможенное оформление, не взимаются. Эта льгота не распространяется на товары, вывезенные с СЭЗ на остальную часть таможенной территории Республики Беларусь;
- на продукцию (работы, услуги) собственного производства не устанавливаются квоты и не вводится лицензирование при вывозе ее на остальную часть таможенной территории республики, а также за ее пределы, за исключением товаров, по которым республика имеет международные обязательства.

Важным фактором для инвесторов является то обстоятельство, что у Беларуси существует единое таможенное пространство с Российской Федерацией.

Гарантии прав инвесторов и защита инвестиций. Инвесторам гарантируются права и свободы личности, право собственности и иные вещные и имущественные права. Не допускаются дискриминация и другие незаконные ограничения прав субъектов хозяйствования. Государство гарантирует стабильность прав инвестора, а также равенство прав, предоставляемых инвесторам независимо от их формы собственности при осуществлении инвестиционной деятельности, и равную, без всякой дискриминации, защиту прав и законных интересов инвесторов.

Инвестор вправе самостоятельно распоряжаться прибылью (доходом), полученной в результате осуществления инвестиционной деятельности, в том числе осуществлять реинвестирование на территории Республики Беларусь. Иностранному инвестору гарантируется после уплаты им налогов и других обязательных платежей беспрепятственный перевод за пределы Республик Беларусь прибыли (дохода), полученной на территории страны в результате осуществления инвестиционной деятельности, а также выручки от полной или частичной реализации инвестиционного имущества. Инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы или реквизированы. Государство не несет ответственности по обязательствам резидентов СЭЗ, а резиденты – по обязательствам государства.

Привлечение иностранного инженерно-технического и управленческого персонала резидентами СЭЗ не ограничивается. Иностранным работникам гарантируется беспрепятственный перевод за границу доходов, полученных ими на территории СЭЗ «Брест». Минимальная заработная плата в СЭЗ «Брест» устанавливается не ниже 120% от

минимальной заработной платы в Республике Беларусь [2].

Таким образом, хозяйственно-правовой режим СЭЗ способствует привлечению инвестиций в регион на долгосрочной основе. Об этом свидетельствует строительство крупных производственных комплексов в СЭЗ «Брест». Привлекательные инвестиционные стимулы в рамках СЭЗ придают значительный импульс развитию брестского региона. На приграничных территориях создаются новые производства, основанные на передовых технологиях (в т. ч. имеющие импортозамещающую направленность); увеличивается количество рабочих мест, растут объемы производства, расширяются экспортно-импортные потоки, создаются условия для массового привлечения инвестиций, увеличиваются налоговые сборы. Привлекательность СЭЗ «Брест» для инвесторов связана с возможностью расширения своей деятельности, получения высокой прибыли и надежных гарантий возврата вкладываемых капиталов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Брестская область: статистический ежегодник 2009 г. Отв. за вып. В.А. Вилавская. – Брест: ООО «Бланкор», 2009. – 450 с.
2. Нормативно-правовая база: СЭЗ «Брест». – Брест, 2006. – 21 с.
3. Официальный сайт СЭЗ «Брест» / www.fez.brest.by

Сметюх А.В.,

Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
SashaSmetyukh@yandex.ru

ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ

Теоретико-методологические вопросы построения региональных инновационных систем (РИС) получили развитие в трудах Г. Нельсона, Б.-А. Лундвалла, Н. Розенберга, К. Фримана и других зарубежных экономистов. В числе российских ученых, внесших свой вклад в развитие теории инновационных систем, необходимо выделить С.Ю. Глазьева, А.А. Дынкина, В.В. Иванова, Д.С. Львова, В.Л. Макарова, Л.Э. Миндели, К.И. Плетнева, А.Н. Фоломьева, А.Г. Фонотова, Ю.В. Яковца и др.

Инвестиционное обеспечение региональной инновационной системы отражает общие проблемы привлечения и использования финансов для различных целей социально-экономического развития страны и ее территорий. Этапы построения и функционирования РИС требуют не только финансов в форме денежных средств, но и инвестиций в самой разнообразной форме — реальные и финансовые (капиталовложения, имущественные вложения, лизинг, ноу-хау, сбережения населения и т.д.).

При создании РИС сущность финансово-инвестиционного обеспечения в рамках государства и региона не может ограничиваться функциями сбора, распределения и перераспределения денежных ресурсов на государственном (региональном) уровне. Финансово-инвестиционное обеспечение в условиях формирования РИС отражает многообразные права собственности и свободы экономической деятельности хозяйствующих субъектов, к которым относятся не только государство и регионы, но и отдельные предприятия, и частные лица. Так, например, вложение средств в технологии может означать привлечение важнейшего ресурса развития экономики — сбережения общества, не использованные на текущее потребление и направляемые на создание нового капитала. Мы считаем, что финансовая система, обеспечивающая РИС, должна включать разнообразные источники — финансы государства, регионов, предприятий, сбережения граждан (как потенциальных инвесторов). Инвестиции, направляемые в объекты РИС, не могут рассматриваться только как средство для формирования, распределения и использования денежных средств в целях выполнения функций и задач государства. Данное трактование сужает сферу применения инвестиций для целей функционирования РИС, так как они обслуживают не только государство, так и обеспечивают функции отраслей, предприятий, инвесторов, потребителей. Осуществление расширенного воспроизводства в рамках РИС присуще не только государству или региону в целом, но и предприятиям разных форм собственности. Для построения РИС важной задачей является выбор конкретной ее стратегии, в том числе и с учетом финансовых возможностей государства, региона и участников.

В целом организация инвестиционного обеспечения РИС должна включить следующие элементы:

- источники поступления инвестиционных средств для целей инвестирования (процесс формирования инвестиций по возможным источникам);
- механизм аккумуляции инвестиционных средств, поступающих из различных источников (аккумуляирование средств на одном или нескольких расчетных счетах);
- процедура вложения мобилизованного капитала;
- механизм контроля за инвестированием (порядок использования средств, целевая направленность денежных потоков, обеспечение эффективности и достижение результата инвестирования);
- механизм возвратности вложенных средств (условия возврата, расчеты с инвестором).

В качестве инвестиционных институтов, осуществляющих финансирование проектов РИС, выделяют государственные, негосударственные и смешанные структуры.

Обобщенный состав участников инвестиционного обеспечения РИС включает в себя многообразных субъектов экономики:

это предприятия (белорусские и совместные), на базе которых реализуются инвестиционные проекты. Они вкладывают свои финансовые средства, материальные и трудовые ресурсы, основные фонды в целях обеспечения предпринимательской деятельности, научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

это инвесторы - банки и другие финансовые организации, юридические и физические лица, осуществляющие инвестирование проектов и работ, вступающие во взаиморасчеты между участниками. Инвесторы могут быть отечественные и иностранные, а также со смешанным капиталом.

это зарубежные государства, компании, частные лица, предоставляющие финансовые средства, технологии, оборудование, сбытовые сети и др.

Инвестиционное обеспечение РИС может быть реализовано по трём основным направлениям:

инвестиционная деятельность органов региональной власти, ориентированная на возмездные и безвозмездные инвестиционные операции по приоритетным для региона направлениям;

инвестиционная деятельность негосударственных организационно-правовых структур с целью получения прибыли;

инвестиционная деятельность частных лиц, преследующих свои личные коммерческие и некоммерческие интересы.

Республиканскому бюджету принадлежит ведущая роль в обеспечении развития всего региона и его отраслей. По нашему мнению построение РИС должно быть отражено в разделах бюджета региона на соответствующие периоды ее реализации. В данном случае особое значение имеет реализация государственного заказа на создание принципиально новых технологий и видов техники в виде предоставления различных грантов и субсидий.

Одним из звеньев инвестиционного обеспечения РИС могут стать внебюджетные фонды поддержки НИОКР, которые отделены от бюджета региона, имеют определенную самостоятельность и целевое назначение. Формирование внебюджетных фондов осуществляется за счет обязательных целевых отчислений. Внебюджетные фонды могут осуществлять: финансирование на конкурсной основе инновационных проектов научного, технологического, промышленного, характера; информационное обеспечение научных исследований в сфере промышленных технологий и т.д. Фонды способствуют повышению экономической эффективности научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, проектов и разработок на основе использования современных организационно-финансовых методов управления развитием науки и техники и усиления экономических требований, предъявляемых к их результатам. Источниками средств фонда являются регулярные и единовременные поступления от учредителей и иных лиц; выручка от реализации товаров, работ и услуг; дивиденды (доходы, проценты) по акциям, облигациям, иным ценным бумагам и вкладам;

Кредит отражает кредитные отношения по поводу мобилизации государством или кредитными учреждениями временно свободных денежных средств предприятий и населения на началах возвратности для финансирования определенных расходов. Необходимость использования обусловлена невозможностью удовлетворения конкретных потребностей за счет бюджетных доходов. Временно свободные средства населения и юридических лиц используются для финансирования экономических и социальных программ в рамках РИС. Кредит, в том числе государственный, является важным фактором увеличения финансовых возможностей государства и региона в построении РИС. При остром дефиците собственных ресурсов у субъектов хозяйствования решающую роль в финансировании инновационной деятельности играют заемные средства. Здесь требуются меры государственного воздействия, предусматривающие, с одной стороны, жесткую регламентацию и ужесточение контроля со стороны Национального банка за деятельностью банков, имеющих лицензии на обслуживание инновационных структур, а с другой - государственную поддержку в виде частичной компенсации рисков важнейших инвестиций и др. Весьма актуальным представляется также создание специализированного инвестиционного банка РИС с контрольным пакетом акций, принадлежащим государству. В качестве такого банка может выступить Банк развития региона, который аккумулирует как государственные, так и частные инвестиции и может осуществлять целевое вложение средств в проекты РИС.

Важнейшим источником средств для финансирования инновационной деятельности должен стать фондовый рынок. В рыночной экономике он является основным макроэкономическим инструментом формирования будущей структуры хозяйства на базе высокоэффективных нововведений. Поэтому нужно всемерно содействовать развитию сегмента фондового рынка, связанного с долгосрочными ценными бумагами (акциями, обязательствами, инвестиционными паями), и их эффективной торговле на вторичном рынке. Росту капитализации фондового рынка должны способствовать меры по усилению защищенности ценных бумаг за счет ужесточения порядка их эмиссии и обращения, широкого внедрения публичной отчетности, повышения ответственности эмитентов за предоставление недостоверной информации и т.д.

Страхование в условиях РИС может стать специализированным направлением коммерческой деятельности, но этот вид услуг еще не развит, а многие страховые компании не имеют четкой специализации по направлениям страхования. Возможные высокие доходы на рынке инновационных товаров могут побудить страховые организации изменить структуру и направления деятельности в соответствии с новыми экономическими условиями. При развитой системе страхования страховые компании специализируются на проведении отдельных видов страховых услуг.

С развитием рыночных отношений складываются реальные условия для создания фондов рискованного (венчурного) капитала как наиболее адекватного специфике инновационного предпринимательства. Потенциальными инвесторами средств в учреждения венчурного финансирования могут стать субъекты коммерческой деятельности, которые имеют

возможность вкладывать свободные средства на длительный срок, активно ищут способы защиты капиталов от инфляционных процессов и получения в перспективе высокой нормы прибыли.

Таким образом, предложенные направления инвестиционного обеспечения РИС будут способствовать переходу региональных экономик на инновационный путь развития.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Ревазов А.В. Организационно-экономические основы формирования региональной инновационной системы: Автореф. дис. ... канд. эконом. наук. - М., 2004. -23с.
2. Гранберг А.Г. Основы региональной экономики. - М., 2000
3. Гутман, Г.В. Управление региональной экономикой / Г.В.Гутман, А.А. Мироедов, С.Ф. Федин. - М.: Финансы и статистика, 2004
4. Морозова Т. Г. Региональная экономика: Учебник для вузов. - М.: ЮНИТИ, 2006

Советникова О.П.,

Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь
sovetnikova@bk.ru

ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

В Республике Беларусь инновационный путь развития определен как приоритетное направление повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Проблемы, связанные с инновационным развитием регионов, постоянно находятся в центре внимания многих исследователей. Это объясняется тем, что в условиях информационной экономики ключевым конкурентным преимуществом региона является его инновационная активность.

Актуальность инновационного развития регионов продиктована как внутренними проблемами, так и внешними факторами, так как именно от инновационной активности и инновационной восприимчивости региональных экономик зависит стратегическая конкурентоспособность Республики Беларусь в мировой экономике.

В условиях усиливающейся конкуренции хозяйствующие субъекты региона должны находиться в постоянном поиске новых инструментов управления и рычагов повышения конкурентоспособности, изысканиями новых источников конкурентных преимуществ. В этой связи анализ проблем изыскания региональных конкурентных преимуществ должен базироваться, прежде всего, на инновационных факторах данного процесса, формирующихся в научно-технической, интеллектуальной и производственной сферах региона.

В настоящее время одним из общепризнанных и перспективных направлений получения конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов является активизация инновационной деятельности, сущность которой заключается в разработке, практическом освоении и коммерческой реализации технических, технологических и организационных нововведений.

Инновационная деятельность включает все виды научной деятельности, а также проектно-конструкторские, технологические, опытные работы, т.е. это комплекс работ по созданию и доведению научно-технических идей, изобретений, новых научных разработок до конечного результата, пригодного для практического использования и распространения. При этом цель управления инновационной деятельностью состоит в том, чтобы генерировать, инициировать, воплощать новые идеи в реальные продукты и создавать условия их выхода на рынок, где получение коммерческого успеха является конечной её целью.

Потенциал региона в создании инноваций очень тесно связан с качеством человеческих ресурсов, которыми располагает региональная экономика, и он формируется в процессе обучения населения региона в рамках программ среднего и высшего образования. Согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в течение 2005-2012 г.г. сеть учреждений общего среднего образования сократилась на 608 учреждений. На начало 2012-2013 учебного года в республике насчитывалось 3 579 учреждений этого типа с численностью учащихся в них 928,2 тыс. человек, что на 312,7 тыс. (на 25,2%) меньше, чем на начало 2005-2006 учебного года. Число учреждений профессионально-технического образования в течение 2005-2012 г.г. сократилось на 15 единиц. В 2012 году для получения профессионально-технического образования принято 35,5 тыс. человек, что на 18,2 тыс. человек (на 33,9%) меньше, чем в 2005 году. Профессионально-техническое образование становится более адресным: более 94% от общей численности зачисленных учащихся принято по договорам и заявкам с организациями-заказчиками кадров (в 2005 году – 83%).

С учетом потребности отраслей экономики и социальной сферы в 2012 году подготовлено и выпущено свыше 50 тыс. квалифицированных рабочих и служащих, что на 7% меньше, чем в 2005 году. На работу в организации направлено 45,5 тыс. выпускников (97,8% от численности выпускников, подлежащих распределению).

Сеть учреждений среднего специального образования за последние семь лет увеличилась на 21 учреждение. В текущем учебном году образовательные программы среднего специального образования реализовывают 225 учебных заведений, общая численность учащихся которых составляет свыше 152 тыс. человек, что на 1,2% меньше, чем в 2005-2006 учебном году. В расчете на 10 тыс. человек населения республики приходится 161 учащийся, получающий среднее специальное образование. За счет бюджетных средств среднее специальное образование в дневной форме получают около 72% студентов государственных учреждений.

В 54 высших учебных заведениях республики на начало 2012-2013 учебного года обучалось 428,4 тыс. студентов, что на 11,9% больше, чем на начало 2005-2006 учебного года. В расчете на 10 тыс. человек населения численность студентов составляет 453 человека. За счет бюджетных средств высшее образование в дневной форме получают около 56% студентов государственных вузов.

В 2012 году в учреждения высшего образования принято 88,1 тыс. человек, из них 35,9% – для получения образования за счет бюджетных средств. Специалистами с высшим образованием стали 84,6 тыс. выпускников, что на 57,8% больше, чем в 2005 году. При этом за счет бюджетных средств получили высшее образование в дневной форме 22,3 тыс. человек, из них направлены на работу 21 тыс. человек. Молодыми специалистами стали 19,9 тыс. человек (или 94,7% от получивших направления на работу), из которых 98,4% работают в соответствии с полученной специальностью [1].

Конкурентоспособность национальной инновационной системы, её полноценное функционирование в значительной степени зависит от усиления инновационных процессов в конкретных регионах. Практика развитых стран мира показывает, что в настоящее время качество экономического пространства страны во многом определяется эффективными региональными системами в инновационной сфере.

Экономика региона является подлинно инновационной, если результаты инновационной деятельности достигают критического масштаба, когда они способны влиять на базовые характеристики экономической среды, вести к ее преобразованию. Так, например, по данным McKinsey & Company, в США свыше половины роста ВВП за период с 1990 по 2008 гг. стало следствием развития инноваций [2].

Обеспечение динамичного инновационного развития Витебской области в 2011–2015 годах предполагает концентрацию усилий на решении научно-технических проблем, препятствующих эффективному использованию имеющегося в регионе ресурсного и производственного потенциала и снижающих конкурентоспособность регионального социально-экономического комплекса.

В 2013 году промышленными предприятиями Витебской области продолжается работа по выпуску новых видов продукции, модернизации и техническому перевооружению производств, повышению конкурентоспособности, качества выпускаемой продукции, созданию новых производств.

Модернизация структуры экономики региона должна в свою очередь привести к повышению эффективности использования ресурсов, снижению затрат производства и росту глобальной конкурентоспособности региона. В качестве измерителей эффективности использования ресурсов могут использоваться такие показатели, как производительность труда и энергоёмкость региональной экономики.

Особую роль для инновационной деятельности играет инвестиционное обеспечение исходя из локальных возможностей и региональных интересов. Поэтому необходим активный поиск капиталовложений, дальнейший экономический и промышленный рост региона, создание благоприятных условий для инвестиционного климата с одновременным развитием социальной сферы.

ЛИТЕРАТУРА:

1 Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 20.03.2013

2 Инновации в России: ключевые цифры и задачи. McKinsey & Company, 2011. – Режим доступа: <http://www.i-regions.org/>. – Дата доступа: 14.03.2013

Соколинская Т.В.,

Академия управления при Президенте Республики Беларусь,

г. Минск, Республика Беларусь

Sokolinskaja@mail.ru

МОНИТОРИНГ РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ

Белорусская модель формирования социально-ориентированной рыночной экономики на современном этапе базируется на эффективной инновационной и инвестиционной политике. Дискуссионным остается вопрос о стратегии инновационного развития для Республики Беларусь – основанного на производстве новых для мира товаров и услуг (прорывные инновации) или ориентированного на внедрение уже зарекомендовавшей себя за рубежом продукции, но новой для отечественного рынка (имитационные инновации). Ориентация на прорывные инновации предполагает государственную и общественную поддержку развития сектора научных исследований и разработок, а также создание

соответствующей инфраструктуры (технопарки, инновационные инкубаторы, центры предпринимательства и коммерциализации технологий и пр.). Концентрация на имитационном направлении связана с проведением бюджетно-налоговой политики, направленной на поощрение обновления основных фондов предприятиями и осуществлении ими технологических инноваций посредством заимствования зарубежных технологий. В случае ограниченности финансовых и административных ресурсов у страны появляется необходимость выбора наиболее приоритетного направления.

Сложившаяся ситуация специфична в плане выбора конкретного способа инновационного развития, поскольку с одной стороны, в стране имеется научная и производственная база (в отличие от Японии и Южной Кореи в середине прошлого столетия), с другой стороны наблюдается ее серьезное отставание от уровня зарубежных стран. При этом стратегия опоры на развитие собственных прорывных технологий может быть слишком рискованной, а тактика заимствований зарубежных технологий может не дать эффекта, закрепив положение страны на периферии мирового развития.

Одновременно одной из реалий развития национальной экономики является неравномерность регионального развития, что требует расширения функций и задач управления Национальной инновационной системой на региональном уровне [1]. В рамках Государственной программы инновационного развития на 2011-2015 годы предусмотрена работа по изучению возможностей развития регионов и создания в них новых центров роста на основе максимального роста добавленной стоимости в производстве за счет создания новых, реконструкции и модернизации действующих предприятий и производств; создания многопрофильных холдингов, кластерных структур; формирования благоприятных правовых, экономических и социальных условий для технологического развития национальной экономики и привлечения инвестиций (в том числе прямых иностранных инвестиций и венчурного капитала); совершенствования механизмов инновационного развития субъектов хозяйствования, ускорения коммерциализации нововведений [2].

Зарубежный опыт показывает, что реализация мероприятий по стимулированию инновационного развития наиболее эффективна на мезоуровне, который занимает промежуточное положение между макроуровнем (уровень страны в целом) и микроуровнем (уровень отдельных фирм и предприятий). К мезоуровню относятся как отдельные части страны (регионы), так и объединения фирм (кластеры). При этом, осуществление поддержки инновационного развития регионов и кластеров могут быть как альтернативными подходами, так и взаимодополняющими в зависимости от механизмов их реализации и наличия достаточных финансовых ресурсов в стране. Основная цель реализации поддержки инновационных кластеров и инновационных регионов одинакова - содействие диверсификации национальной экономики. Однако различается механизм ее достижения. Преимуществами политики поддержки кластеров является возможность сконцентрировать финансовые ресурсы на ограниченной территории, которая объединяет образовательные, научно-исследовательские и производственные организации, и поддержать взаимодействие между данными элементами инновационной системы. Однако такая точечная поддержка, основным направлением которой является развитие объектов необходимой инфраструктуры, усиливает неравенство в уровне и качестве жизни населения отдельных территорий региона, а также фиксирует технологические приоритеты инновационного развития в регионе. Поэтому существует риск при ориентации исключительно на развитие уже сложившихся кластеров в рамках четвертой (технологии массового производства) и пятой (информация и телекоммуникации) технологических волн недооценить возникающие вне кластеров технологии шестой технологической волны.

В этом случае дополняющим к кластерному подходу является более широкий подход, основанный на поддержке регионов. Он позволяет компенсировать потенциальные недостатки локализации, свойственные кластерам, и дает возможность проводить более комплексную политику поддержки инноваций как в территориальном, так и в отраслевом разрезе, поскольку позволяет снизить основные риски реализации кластерной политики: риски выбора ошибочных приоритетов финансирования из бюджетных источников; низкий уровень заинтересованности и участия органов исполнительной власти в реализации кластерной политики; риск неэффективности мониторинга реализации данной политики, вследствие отсутствия четкой системы показателей оценки эффективности. Введение рейтинговой оценки инновационного развития регионов, подкрепленной финансовыми стимулами, создает условия для повышения активности исполнительной власти в данном направлении.

В международной практике накоплен значительный опыт построения индикаторов инновационного развития стран и регионов. Большое внимание, уделяемое зарубежными исследователями данному вопросу, связано с тем, что уровень инновационного развития территории определяет конкурентоспособность ее экономики в глобальном пространстве. Наиболее известными рейтингами инновационного развития стран являются The European Innovation Scoreboard (EIS, Европейское инновационное обследование), The International Innovation Index (III, Международный индекс инновативности), The Global Competitiveness Index (GCI, Международный индекс конкурентоспособности), The Global Innovation Index (GII, Международный инновационный индекс). На региональном уровне мониторинг инновационного развития осуществляется в Европейском союзе (Regional Innovation Scoreboard, RIS) и в США (Portfolio Innovation Index, PII).

Целесообразным является использование российского опыта мониторинга регионального уровня. Структура индекса инновационного развития регионов России состоит из трех блоков [3]. Первый блок показателей отражает потенциал региона в создании инноваций (вес 20%), второй блок характеризует потенциал региона в коммерциализации инноваций (вес 30%) и третий блок показателей призван отражать результативность инновационной политики в регионе (вес 50%). Первые два блока показателей содержат индикаторы, которые практически идентичны используемым в международной практике для оценки инновационного развития стран и регионов. Третий блок показателей призван отразить наличие в регионах высокотехнологичных производств, качество среды для развития бизнеса, а также уровень производительности труда.

Потенциал региона в создании инноваций (первый блок) отражает наличие в регионе основных ресурсов для их создания (количественные параметры) и результативность использования (качественные параметры). В процессе создания инновационной продукции определяющее значение имеют человеческие ресурсы, которые являются основным источником генерации новых идей и разработок. Поэтому акцент в данном блоке сделан на параметрах, характеризующих количество и качество человеческих ресурсов в регионе (численность студентов, численность исследователей на 1 000 человек населения региона, удельный вес занятого населения с высшим профессиональным образованием в общей численности населения региона в трудоспособном возрасте, количество международных патентных заявок)

Второй блок - потенциал региона в коммерциализации инноваций - отражает финансовые и институциональные возможности региона в производстве конкурентоспособной и востребованной на рынке инновационной продукции. Соответствующий блок факторов отражает деятельность инновационных предприятий, в частности их затраты на проведение исследований и разработок, приобретение передового оборудования, а также использование в производственном процессе результатов интеллектуальной деятельности, поскольку эти факторы оказывают влияние на качество производимой инновационной продукции (доля организаций, осуществляющих технологические, организационные или маркетинговые инновации, в общем числе организаций; удельный вес вновь внедренных или подвергавшихся значительным технологическим изменениям товаров, работ, услуг организаций региона, в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг; удельный вес затрат на НИОКР в валовом региональном продукте, доля внебюджетных средств в затратах на НИОКР)

Третий блок факторов отражает результативность инновационной политики (вес 50%). Потенциал региона в создании и коммерциализации инноваций показывает созданные в регионе предпосылки для разработки и вывода на рынок новой продукции, услуг или технологий производства. Однако экономика региона является подлинно инновационной, если результаты инновационной деятельности достигают критического масштаба, когда они способны влиять на базовые характеристики экономической среды, вести к ее преобразованию. Критериями эффективной региональной инновационной политики являются: наличие конкурентоспособных инновационных проектов, благоприятной среды для развития бизнеса, в том числе и инновационного, современной отраслевой структуры со значительной долей высокотехнологичных секторов, а также повышение эффективности использования ресурсов. Показателями оценки могут служить: темп прироста числа малых предприятий (без учета микропредприятий и торговых предприятий), доля продукции высокотехнологичных видов экономической деятельности в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг; рост производительности труда и снижение затрат энергоресурсов в регионе.

Использование выбранной системы весовых коэффициентов (20%-30%-50%) имеет свое обоснование. Потенциал региона в создании инноваций был сформирован в большинстве регионов в прошлом и поэтому не отражает сложившиеся на данный момент возможности региона по его использованию. В связи с этим потенциалу региона в создании инноваций присваивается меньший вес (20%), чем потенциалу региона в их коммерциализации (30%). Третьему блоку присваивается вес 50%, поскольку он характеризует результаты инновационной деятельности в регионе. Соответственно, веса двух других блоков факторов – потенциала региона в создании инноваций и в коммерциализации инноваций устанавливаются также на уровне 50%.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Концепция 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.
2. 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
3. Подходы к оценке инновационного развития территорий [Электронный ресурс] / Ассоциация инновационных регионов России. – Москва, 2013. -- Режим доступа: <http://www.i-regions.org/association/news/ratings/3002/>. -- Дата доступа: 13.03.2013

Ткачук С.Н.,

Брестский государственный технический университет,

г. Брест, Республика Беларусь

yzq@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРИДОРОЖНОГО СЕРВИСА В БРЕСТСКОМ РЕГИОНЕ

Республика Беларусь является транзитной страной. Более 65 % экспорта ее услуг – это транспортные услуги. Рост товарооборота и грузопотоков через территорию страны с каждым годом увеличивается. Выгодное географическое положение страны обеспечивает ей конкурентное преимущество на международном рынке транспортных услуг.

В условиях вступления Республики Беларусь в Единое экономическое пространство на наших дорогах появляется все больше автомобилей с иностранными гражданами, которые приезжают в нашу страну, как с деловыми целями, так и

в качестве туристов. В большинстве своем туристы предпочитают личные автомобили или автобусы и для них комфорт в пути и во время отдыха очень важен. Также в этой связи наши дороги становятся все более привлекательными для инвесторов.

В настоящее время состояние придорожного сервиса в Беларуси характеризуется недостаточной развитостью и ограниченностью предоставляемых услуг, в связи с чем вопросы развития придорожного сервиса в Республике Беларусь приобретают все большее значение.

Через территорию Республики Беларусь, проходят 2 крупных автомагистралей: дорога М-1/Е30 Брест – Минск – граница Российской Федерации и дорога Берлин – Варшава – Минск – Москва – Нижний Новгород, соединяющего Германию, Польшу, Беларусь и Россию. Протяженность дороги М-1/Е30 по территории республики составляет 610 км. Интенсивность движения на отдельных участках этой автомобильной дороги достигает 8500-10000 автомобилей в сутки. Сегодня автомобильная дорога М-1/Е30 по техническим параметрам отвечает международным стандартам, на ней применяются самые современные технологии и средства организации дорожного движения.[3] На некоторых участках увеличена разрешенная максимальная скорость движения до 120 км/ч, что позволяет увеличить пропускную способность дороги и улучшить экологическую обстановку.

В настоящее время в республике всего действует около 1300 объектов придорожного сервиса. В Брестской области, в частности, на автомобильной дороге Брест-Минск их 250, т.е. примерно 20 % от общего количества.[3] А в г.Бресте на 1 января 2012 года существует 13 объектов придорожного сервиса, к ним относятся:

АЗС №1 СП «БелТрансОйл» ул. К. Бор, 111/а (М1/Е30);

АЗС №1 РУП «Белоруснефть-Брестоблнефтепродукт» ул. Московская (въезд в г. Брест);

АЗС №2 РУП «Белоруснефть-Брестоблнефтепродукт» ул. Л. Рябцева (Р-83);

АЗС №4 РУП «Белоруснефть-Брестоблнефтепродукт» Ковельское шоссе (Р-17);

АЗС №11 РУП «Белоруснефть-Брестоблнефтепродукт» КПП «Варшавский мост»;

Магазин и кафетерий на АЗС №1 РУП «Белоруснефть-Брестоблнефтепродукт» ул. Московская (въезд в г. Брест);

Магазин на АЗС №2 РУП «Белоруснефть-Брестоблнефтепродукт» ул. Л. Рябцева;

Магазин и кафе «Гермес» ЧТУП «Римит» ул. Ковельская, 3 КПП «Варшавский мост»;

Бар «Колор» ЧТУП «Фаворит Стил» ул. Ковельская, 5 КПП «Варшавский мост»;

10. Закусочная (7 мест) КУП по оказанию услуг «Приграничный сервис» ул. Ковельская КПП «Варшавский мост»;

11. Кафе РУП «Белтаможсервис» КПП «Козловичи»;

12. Бар ЧТУП «Тевком» ул. К. Бор;

13. Кафе «Форсаж» ООО «Сеталар» ул. К. Бор, 111/а (территория АЗС СП «БелТрансОйл»).[6]

Однако стоит отметить, что такое количество объектов объективно мало и не удовлетворяет потребности пользователей.

Основными проблемами развития придорожного сервиса, как в Брестском регионе, так и в республике в целом являются:

1. Малое количество и недостаточное разнообразие оказываемых услуг в уже существующих объектах придорожного сервиса;
2. Большое количество бюрократических процедур, при открытии объектов придорожного сервиса;
3. Жесткая регламентация расположения объектов придорожного сервиса при новом строительстве:[4]
4. Недостаточная информированность предпринимателей о данном виде деятельности, льготах и преимуществах;
5. Невысокий уровень квалификации специалистов, предоставляющих информацию о данном виде деятельности;
6. Незащищенность объектов придорожного сервиса и их посетителей от преступных посягательств;
7. Большие экономические и финансовые риски для инвесторов, строящих объекты придорожного сервиса.

В связи с этим, для улучшения положения в сфере придорожного сервиса в 2008 году был издан Указ № 270 «О мерах по развитию придорожного сервиса», который предусмотрел следующие направления стимулирования развития придорожного сервиса:

1. Стоимость объектов придорожного сервиса не облагается налогом на недвижимость в течение двух лет с момента ввода их в эксплуатацию;
2. Прибыль организаций от реализации товаров на объектах придорожного сервиса не облагается в течение пяти лет с момента ввода в эксплуатацию налогом на прибыль и подоходным налогом;
3. Коммерческим банкам предложено предоставлять кредиты в белорусских рублях – в размере 2/3 ставки рефинансирования Национального банка;
4. Рекомендовано снижение в два раза ставок земельного налога и арендной платы за земельные участки, предназначенные для строительства объектов придорожного сервиса.[5]

Указ был принят к исполнению и мотивировал предпринимателей развивать эту сферу бизнеса, но, к сожалению, на данный момент вышеуказанные проблемы не потеряли своей актуальности. Получить кредиты, о которых говорилось в указе, на практике оказалось очень затруднительно, а точнее - невозможно.

Что касается льгот: законом об автомобильных дорогах и дорожной деятельности установлено, что к объектам придорожного сервиса относятся лишь те объекты, что расположены на расстоянии 100 метров от кромки проезжей части. В реальных условиях найти подходящее место для строительства, подпадающее под обозначенное расстояние, удалось лишь в нескольких случаях, где это позволял ландшафт. Таким образом, возникла практическая необходимость пересмотреть Указ №270, так как при расположении объекта придорожного сервиса далее 100 метров, он не попадает под действие Указа, а значит, инвестор лишается льгот.[1]

В данной сфере не хватает информации и далеко не все предприниматели знают, как правильно начинать собственное дело на дороге. И в этой связи союз предпринимателей мог бы совместно с заинтересованными государственными структурами, например, министерством транспорта и коммуникаций, организовать ознакомительные и обучающие курсы. Местные органы власти также могли бы оказать посильную помощь предпринимателям, определив перспективные места развития придорожного сервиса. И для обеспечения современного уровня комфорта подвести коммуникации, построить парковки и подъезды к объектам придорожного сервиса. Малый и средний бизнес не сможет сам этого сделать по причине небольшого собственного капитала. Поэтому на данном этапе развития придорожного сервиса необходима помощь государства. [7]

В 2011 году подписано постановление Совета Министров № 321, которое подразумевает государственно-частное партнерство в сфере развития придорожного сервиса. А законопроект о государственно-частном партнерстве в Беларуси дорабатывается и должен быть принят в 2013 году. В процессе обсуждения законопроекта о ГЧП высказывались возражения по поводу одного из его положений, которое, по мнению экспертов, может отпугнуть частный бизнес. Речь идет о проверке использования частником государственных денег, выделенных на его проекты. Говорилось, что через год после создания государственно-частного партнерства в установленном порядке будет проверяться как расходуются деньги. В Беларуси эту проверку должен будет осуществлять Банк развития.

Принятие данного закона необходимо. Так как инфраструктурные проекты: современные дороги, мосты, коммуникации, технологические структуры, очень дорогостоящие, реализовывать их только за бюджетные средства дорого, поэтому государство заинтересовано в привлечении средств частного бизнеса в такие проекты. К тому же частный предприниматель - хороший менеджер, он будет контролировать процесс, поделит риски с государством, не законсервирует объект, а будет скорее вводить его в эксплуатацию, чтобы получить доходы. Все это можно осуществить путем государственно-частного партнерства, учитывая, что такой опыт уже есть, в Беларуси было реализовано два проекта в дорожном строительстве через ГЧП, по указу Президента.[2]

В скором будущем на двух белорусских участках международных транспортных коридоров Берлин-Москва и Гомель-Калининград планируется строительство 76 объектов придорожного сервиса к Чемпионату Мира по хоккею в 2014 году.[1] В общем, по республике на всех автомобильных дорогах строящихся, проектируемых и предлагаемых для строительства объектов придорожного сервиса около 837, из них 241 объект - в Брестской области. Также, согласно Указу № 270, было обещано рассмотрение вопроса о направлении части средств, получаемых от сбора платы за проезд по автомобильной дороге М-1/Е 30, на создание инфраструктуры вышеперечисленных строящихся объектов придорожного сервиса.

Как отмечалось выше и на дорогах Брестского региона и по всей протяженности автомобильных дорог в Республике Беларусь ощущается острая нехватка в объектах придорожного сервиса по причине вышеперечисленных проблем. И начинать необходимо с улучшения качества предоставляемых услуг на уже существующих объектах, и только потом строить новые и создавать целую инфраструктуру. И для того чтобы придорожный сервис активно развивался необходимо:

1. Внесение дополнений и изменений в Указ №270;
2. Принятие закона о государственно-частном партнерстве в сфере развития придорожного сервиса;
3. Государственная поддержка на уровне законодательства, для привлечения иностранных инвесторов.
4. Доступность информации, о правилах ведения бизнеса в сфере придорожного сервиса, возможность обучения;
5. Привлечение (обучение) квалифицированных специалистов для консультирования и предоставления информации;
6. Сформировать обязательный минимальный перечень инфраструктуры вблизи объектов придорожного сервиса (гостиницы, сувенирные киоски, площадки для отдыха, пункты питания и автостоянки, санитарные устройства (туалеты, мусоросборники), объекты торговли, малые архитектурные формы, рекламно-информационные щиты).
7. Строительство бесплатные автостоянки с бесплатной телефонной связью на случай непредвиденных обстоятельств, оборудование автосервисов по мелкому ремонту автомобилей.[1]

Возможно после принятия этих мер ситуация в сфере придорожного сервиса изменится в лучшую сторону. Ведь придорожный сервис – «обликообразующая» сфера. От его уровня во многом будет зависеть восприятие нашей страны в глазах отечественных и зарубежных автопутешественников.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Белорусский транспортно-логистический портал/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.transportal.by> – Дата доступа : 13.03.2013
2. Белорусское телеграфное агентство/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.belta.by/> – Дата доступа : 10.03.2013
3. Департамент Белавтодор/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://belavtodor.belhost.by/roadside> – Дата доступа : 24.03.2013
4. Земельный кодекс Республики Беларусь/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kvadroom.info/code/> – Дата доступа : 23.03.2013
5. Лукашенко А.Г. Указ № 270 от 15 мая 2008 г. «О мерах по развитию придорожного сервиса»/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.president.gov.by/press43747.html#doc> – Дата доступа : 15.03.2013
6. Сайт Брестского исполнительного комитета/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://city.brest.by> – Дата доступа : 29.03.2013
7. Юридическая консультация в Беларуси/ [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bel-jurist.com> – Дата доступа : 25.03.2013

Билевич А.В., Тубич А.Г., Довыденко Н.А.,

Брестский государственный технический университет, г. Брест, Республика Беларусь
 Филиал ГУО «Институт повышения квалификации и переподготовки в области технологий информатизации и управления» БГУ в г. Бресте, Республика Беларусь
 itim.brest@gmail.com

КЛАСТЕРНЫЙ МЕХАНИЗМ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В современной экономике требования к ассортименту и качеству выпускаемой продукции, оказанию услуг носят динамичный характер, поэтому необходимо обеспечить своевременность мер по модернизации производства, обеспечить надежность и эффективность использования применяемых технических средств, рациональное использование имеющихся материальных и нематериальных ресурсов.

Передовые технологии – основа эффективности производственно-экономической деятельности.

В хозяйственной деятельности предприятий необходимо постоянное обновление оборудования, совершенствование технологий, развитие методов контроля качества, активное использование новых знаний, сотрудничество с организациями, занимающимися внедрением нововведений.

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 26.05.2011 года № 669 утверждена программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы.

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. Достижение этой цели предусматривает 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.

Спрос на инновации формируется в тонких ключевых областях как:

- энергонезависимость и энергоэффективность;
- утилизация отходов;
- безопасность и экономия.

Реализация инновационных программ нужна для решения назревших проблем конкретного предприятия, региона (города, района, области). Важной мерой стимулирования реализации инновационных программ руководителей предприятий, исполкомов всех уровней власти является персональная ответственность за достижение системы экономических показателей и показателей качества жизни на подведомственных предприятиях и территориальных образованиях. Такие показатели могут лечь в основу отчетности руководителей.

Кроме того, для практической реализации инновационных программ необходимо разработать реально функционирующий механизм взаимодействия как минимум пяти участников:

1. Предприятий, которые нуждаются в инновациях.
2. Научно-исследовательские институты, высшие учебные заведения, обладающими специалистами, способными привести анализ деятельности предприятий, а так же анализ мировых достижений соответствующих разработок в техническом и технологическом направлении, обучении персонала, заинтересованного в инновациях предприятия.
3. Органами государственной власти.
4. Инвесторы, финансовые учреждения, гарантирующие своевременную оплату работ инновационных программ
5. Предприятия, осуществляющие работы по реализации инновационных мероприятий.

В настоящее время распространены такие формы кооперации как аутсорсинг, субконтрактинг, бизнес-инкубатор.

На наш взгляд инновационным механизмом развития региональной экономики является кластерная политика. Кластер в экономической литературе определяется как индустриальный комплекс, сформированный на базе регионального объединения сети поставщиков, основных производителей и потребителей, связанных технологической цепочкой (целью), позволяющий реализовать конкурентные, технологические, научные, экспортные преимущества предприятий, входящий в их состав. Кластеры состоят из специализированных в определенных секторах экономики предприятий, расположенных на определенной территории, что позволяет планировать как развитие всего региона на 5-10 лет, так и каждого предприятия входящего в кластер. Формирование региональной кластерной политики позволяет реально объединить усилия исполнительной власти и крупного, среднего и малого бизнеса. Кластерные механизмы взаимодействия предприятий позволяет формирование взаимоотношений разнообразных организаций, принадлежащим различным отраслям, расположенных на конкретной территории, что позволяет анализировать перспективное развитие не отдельной отрасли, а целого региона.

Кластерная форма взаимодействия предприятий обладает рядом преимуществ:

- ускорение сроков реализации инвестиционных проектов;
- стабильность хозяйственных связей;
- внутренний консалтинг;
- доступ к технологиям;
- гарантированность поставок;
- рациональное использование ресурсов;
- контроль над ресурсами;
- ускорение оборота капитала;
- совместное проведение НИОКР;
- улучшение информационного обеспечения;
- интеграция маркетинговых исследований;
- эффективная кадровая политика, ротация высококвалифицированного персонала, возможность системного решения вопросов подготовки, переподготовки, привлечения персонала;
- уменьшение инвестиционных рисков для участников кластера;
- инвестиционная привлекательность.

Кластерный подход в развитии региона в полной мере позволяет делать ставки на:

- когенерацию (одновременное производство электроэнергии и тепловой энергии на основе одного и того же первичного источника), что приводит к повышению коэффициента полезного использования топлива до 80%.
- тригенерацию (комбинированное производство электричества, тепла и холода), где коэффициент полезного использования топлива превышает 92%.

С экономической точки зрения тригенерация более эффективная, так как обеспечивает полную загрузку электроустановки, вырабатывает тепло в зимний период, а холод в летний.

Кластерный подход уделяет ключевые значения углублению кооперации между предприятиями, позволяет учитывать местные особенности развития и вырабатывать адресные программы по ускорению развития, повышения производительности труда и конкурентоспособности предприятия.

В развитых странах в последние годы довольно активно происходит процесс формирования кластеров. В США в рамках кластеров работает более половины предприятий, а доля ВВП, производимого в них, превышает 60 %. В ЕС насчитывается свыше 2 тысяч кластеров, в которых занято 38 % рабочей силы. В целом к настоящему времени кластеризацией охвачено около 50 % экономик ведущих стран мира.

Семенюк Е.В.,

Брестский государственный технический университет,

г. Брест, Республика Беларусь

katerina.zelentsova@gmail.com

БАРЬЕРЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ КАК ПРОГРЕССИВНОГО МЕХАНИЗМА ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ

Кластерные модели в электроэнергетике успешно функционируют в ряде стран, таких как Испания, Финляндия, Германия. Их создание позволило создать конкурентоспособные отрасли с высокими показателями инновационной деятельности.

Республика Беларусь не входит в число инновационных лидеров в области энергетики. Это связано не только с высокой капиталоемкостью инновационных и инвестиционных процессов в энергетике, но и с действующими механизмами организации, сотрудничества, взаимодействия предприятий, их нацеленностью, мотивацией развивать инновационные проекты.

Перевод электроэнергетики на инновационный путь развития является важнейшей проблемой, успешное решение которой во многом будет предопределять перспективы повышения конкурентоспособности национальной экономики. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. выделяет энергетику и энергосбережение среди приоритетных направлений научно-технической и инновационной деятельности.

Одновременно с интенсификацией инновационных процессов электроэнергетическая отрасль Республики Беларусь подвергается реформе. Программа по реформированию Белорусской энергосистемы была разработана в 2010 году и направлена на приведение структуры управления и хозяйствования в соответствие с условиями рыночной экономики, повышения эффективности производства и финансовой устойчивости предприятий отрасли, создания условий для привлечения внешних инвестиций. Важной целью реформирования Белорусской энергосистемы является создание республиканского оптового рынка электрической энергии (мощности). Проблема заключается в том, станет ли смена собственника генерирующих источников и сохранение за государством инженерной инфраструктуры решающим моментом в формировании конкурентоспособной отрасли с высокой инновационной активностью. Особое значение в

этой связи приобретает изучение зарубежной практики осуществления инновационной деятельности в энергетическом комплексе, прежде всего, включая использование механизма кластерного развития отрасли.

Целью создания энергетических кластеров является стремление изменить инфраструктурную роль энергетических компаний через рассмотрение их в качестве точек роста, потребности которых в оборудовании, сервисных услугах, квалифицированных кадрах и научных разработках стимулируют появление и развитие на близлежащих территориях смежных сфер деятельности, обеспечивая формирование высококонкурентных производственных комплексов. Реализация заложенных в кластере механизмов, с одной стороны, способствует развитию конкуренции между его отдельными участниками, существенно стимулируя их инновационную активность. С другой стороны, кластерные механизмы позволяют консолидировать их общие усилия для противостояния вызовам внешней среды, создавая предпосылки не только для эффективной защиты внутреннего, но и успешного освоения внешних рынков сбыта [2].

Рассматривая совокупность организаций, находящихся в подчинении ГПО «Белэнерго», осуществляющего руководство электроэнергетикой страны, то с определенными оговорками можно говорить, что в электроэнергетической отрасли в скрытой форме может функционировать кластер, состоящий из взаимосвязанных предприятий электроэнергетики, строительно-монтажных организаций, организаций производственной инфраструктуры, ремонтно-наладочных предприятий (всего 29 предприятий и организаций).

Что же мешает этой группе организаций функционировать как полноценному кластеру? Ответ на данный вопрос, с одной стороны в том, что создание кластера никогда не являлось целью реформирования отрасли, а с другой – в проблемах, которые необходимо решить в организационной, производственной и финансовой сфере:

1. Административная схема принятия решений; осуществление любых проектов только по схеме «сверху-вниз», часто исключая инициативу и интеграцию предприятий отрасли.

Энергетика является важнейшим звеном проведения государственной политики, административные методы которой необходимо заменить косвенными методами, стимулирующими создание сетевых, внутриотраслевых связей.

2. Многочисленный аппарат управления системой, включая Министерство энергетики, ГПО «Белэнерго», РУП «ОДУ».

Интересный факт: система управления энергетическим кластером в Стране Басков (Испания) состоит из директора, избираемого из числа представителей компаний, входящих в его структуру, и еще всего двух человек — технического консультанта и ассистента. Вопрос в том, сколько человек нужно для управления белорусской энергосистемой (29 предприятий и 65 тыс. человек), если для управления электроэнергетическим кластером Страны Басков, состоящим из 83 компаний и объединяющим 25 тыс. человек, достаточно 3 человек?

Решение проблемы заключается в оптимизации (в том числе – в сокращении) численности аппарата управления. Этот вопрос на протяжении 2011-2012 многократно обсуждался на уровне Президента и Правительства.

3. Отсутствие конкуренции между компаниями, уравнивание их инвестиционных и инновационных возможностей путем перераспределения прибыли и бюджетных средств.

Рынок Республики Беларусь географически разделен между 6 электроэнергетическими предприятиями, конкуренция между ними отсутствует. Реализация предприятиями своих преимуществ ограничена территориально, административно и финансово. Существующий план реформ отрасли должен решить этот вопрос и создать конкуренцию на электроэнергетическом рынке.

4. «Догоняющая» инвестиционная политика.

Износ активной части фондов в электроэнергетике составляет в целом 60–65 процентов, в т.ч. в сельских распределительных сетях свыше 75 процентов. Оборудование, составляющее техническую основу электроэнергетики, морально и физически устарело. Однако процессы строительства, реконструкции и модернизации основных фондов энергосистемы в настоящее время предполагают покупку использованных ранее технологий и оборудования предприятий-лидеров, которые в свою очередь выстраивают свою инвестиционную стратегию так, что догнать их с помощью старых технологий невозможно.

Программа по модернизации основных производственных фондов белорусской энергосистемы призвана решить проблему высокого уровня износа генерирующих источников. Однако альтернативная энергетика, использующая в том числе местные виды топлива, предполагает осуществление инновационных проектов. Только инновации являются источником лидерства и «опережающей» инвестиционной политики.

5. Высокие бюрократические барьеры, экономические и политические риски.

В рейтинге Doing Business 2013 Республика Беларусь занимает 58 место. Примечательным является тот факт, что по индикатору «Подключение к системе электроснабжения» Беларусь находится на 171 месте наравне с Пакистаном, что явно свидетельствует о неповоротливости, несовременности системы и внутренних бюрократических барьерах. Их ликвидация возможна усилиями государства и предприятий через сокращение количества контролирующих и регистрирующих ведомств, инстанций и их филиалов.

6. Отсутствие научно-исследовательского ядра для трансфера технологий в производство. Успех в решении данного вопроса заключается в повышении предпринимательской активности научно-исследовательских организаций и коммерциализации прикладных исследований.

7. Одновекторная интеграция (в рамках Таможенного союза), без участия в многонациональных (международных) инновационных проектах.

Реформирование рынка электроэнергетики проводится в рамках соглашений по формированию Единого экономического пространства Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. Процессы

глобализации вынуждают проводить многовекторную интеграцию, направленную на привлечение иностранных партнеров за пределами Таможенного союза.

8. Перекрестное субсидирование в отрасли.

Необходимо создать систему ответственных потребителей, не имеющих финансовых преференций по отношению к поставщику электро- и теплоэнергии.

Изучение методологических подходов в формировании производственных кластеров позволяет утверждать, что в Республике Беларусь имеются следующие предпосылки создания кластера в электроэнергетике:

1. Функционирование значительного числа предприятий, использующих общие (или близкие по уровню) технологии и/или специализирующихся на выпуске одного или нескольких видов изделий. Данная предпосылка в полной мере реализуется в электроэнергетической отрасли ввиду ее специфики (2 основных вида продукции, производимые, как правило, на теплоэлектростанциях).

2. Общие задачи функционирования, направленные на обеспечение государственной энергетической безопасности, внедрение инновационных технологий, сырьевое импортозамещение, конкурентоспособность на внутренних и внешних рынках, которые являются динамично развивающимися вследствие постоянного роста энергопотребления в мире.

3. Наличие научных организаций и квалифицированной рабочей силы. Однако, стоит отметить что научные организации не отличаются высокой предпринимательской культурой.

Среди иных условий, которые предстоит ещё сформировать или развить в Республике Беларусь следует выделить:

- инфраструктуру, поддерживающую промышленное развитие (технопарки, бизнес-инкубаторы, информационно-технические центры, промышленные зоны и др.).
- эффективные профессиональные ассоциации, которые предоставляют компаниям возможность встречаться и обмениваться опытом.
- политику региональных органов власти, направленную на поддержку кластера.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Развитие кластеров : сущность, актуальные подходы, зарубежный опыт / авт.-сост. С.Ф. Пятинкин, Т.П. Быкова. Минск : Тесей, 2008. – 72 с.
2. Садриев А.Р. Инновационные кластеры в электроэнергетике: проблемы формирования и перспективы развития // Региональная экономика : теория и практика. 2011. №19 (202). – С.16-21.
3. Указ Президента Республики Беларусь от 11 апреля 2011 г. № 136 «Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы».
4. Ускова Т.В. Развитие региональных кластерных систем // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2008. №1(1). – С.92-104.
5. Электронный ресурс <http://www.doingbusiness.org/rankings>. Дата доступа 23.03.13

РАЗДЕЛ 5. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ

Слонимский А.А., к.э.н., доцент,
НИЭИ Министерства экономики, г. Минск, Республика Беларусь,
sloni@tut.by

Савчук Э.А., Министерство промышленности,
г. Минск, Республика Беларусь,
seidita@yandex.ru

СОВМЕСТНЫЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА

Научно-технологическая политика Союзного государства Республики Беларусь и Российской Федерации реализуется в соответствии с «Основными направлениями формирования единого научно-технологического пространства Союзного государства», одобренными постановлением Совета Министров Союзного государства от 4 апреля 2006 года № 9.

Приоритетными направлениями формирования единого научно-технологического пространства являются:

обеспечение на межгосударственном уровне координации проведения научных исследований и разработок на основе согласованной научно-технической и инновационной политики Союзного государства;

согласование основных принципов и построение организационной системы функционирования научно-технологического и инновационного взаимодействия на межгосударственном уровне;

создание двухсторонних структур по научно-технологическому и инновационному сотрудничеству;

определение форм и условий совместной деятельности инновационных инфраструктур России и Беларуси, форм и механизмов сотрудничества в области коммерциализации результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и трансферта технологий;

совершенствование договорно-правовой базы двухстороннего сотрудничества;

сравнительный анализ законодательства России и Беларуси в научно-технической и инновационной сфере и подготовка предложений по его гармонизации;

формирование единой информационной системы в научно-технологической сфере;

разработка механизмов финансирования совместных научно-технических и инновационных программ, проектов, мероприятий [1].

Интеграционная политика Союзного государства осуществляется в значительной мере через механизм подготовки и реализации научно-технологических программ и других мероприятий Союзного государства. Выполняются совместные проекты в промышленности, энергетике, строительстве, в области совместного освоения космоса, развития компьютерных технологий, в других сферах. Их реализация позволяет обеспечивать выпуск конкурентоспособной продукции, загрузку производственных мощностей, создание дополнительных рабочих мест, увеличение экспортных поставок, служит повышению конкурентоспособности отдельных отраслей российской и белорусской экономик. Научно-технологические программы Союзного государства стали одним из наиболее мощных и эффективных инструментов, используемых для увеличения инновационных потенциалов Беларуси и России.

Постоянно проводится согласованная работа по определению и актуализации приоритетных направлений двустороннего научно-технического и инновационного взаимодействия. Разработан и принят в соответствии с резолюцией Совета Министров Союзного государства от 6 октября 2011 года № 1 примерный Перечень приоритетных научно-технологических и инновационных программ и проектов Союзного государства для их дальнейшей разработки, утверждения и реализации, который периодически обновляется и дополняется [2].

В 2012 году осуществлялась реализация 11 совместных российско-белорусских научно-технических программ: «Отходы» («Повышение эффективности пищевых производств за счет переработки их отходов на основе прогрессивных технологий и техники»), «Космос-НТ» («Разработка базовых элементов, технологий создания и применения орбитальных и наземных средств многофункциональной космической системы»), «Комбикорма» («Разработка перспективных ресурсосберегающих, экологически чистых технологий и оборудования для производства биологически полноценных комбикормов»), «Композит» («Современные технологии и оборудование для производства новых полимерных и композиционных материалов, химических волокон и нитей»), «Стволовые клетки» («Разработка новых методов и технологий восстановительной терапии патологически измененных тканей и органов с использованием стволовых клеток»), «БелРосТрансген-2» («Разработка технологий и организация опытного производства высокоэффективных и биологически безопасных лекарственных средств нового поколения и пищевых продуктов на основе лактоферрина человека, получаемого из молока животных-продуцентов»), «Нанотехнологии-СГ» («Разработка нанотехнологий создания материалов, устройств и систем космической техники и их адаптация к другим видам техники и массовому производству»), «Прамень» («Перспективные полупроводниковые гетероструктуры и приборы на их основе»), «Микросистемотехника» («Разработка и создание нового поколения микросистемотехники и унифицированных интегрированных систем двойного назначения на ее основе»), «Основа» («Разработка и освоение серий интегральных микросхем

и полупроводниковых приборов для аппаратуры специального назначения и двойного применения), «Стандартизация-СГ» («Разработка интегрированной системы стандартизации космической техники, создаваемой в рамках программ и проектов Союзного Государства»). Их реализация принесет реальную отдачу экономикам Беларуси и России, поднимет их на новый технологический уровень, повысит эффективность работы предприятий тех отраслей, где данные программы реализуются. Программы направлены на улучшение и развитие уже действующей и разрабатываемой техники. Также вырабатываются единые требования к созданию техники, узлов и приборов [3].

Кроме того, свыше 20 союзных научно-технологических программ и инновационных проектов находились в стадии утверждения или согласования. К заседанию Совета Министров Союзного государства, проходившему летом 2012 года, белорусской стороной были предложены для рассмотрения и несколько новых проектов программ. В их числе такие, как «Детская онкология и гематология», «Функциональное питание» (продукты питания, улучшающие здоровье), «Система машин» (ресурсосберегающие и экологически чистые технологии в растениеводстве и животноводстве), «Обработка почвы и посев» (новые почвоулагодительные технологии обработки почвы и посевов), «Лен-2» (развитие льняных комплексов). На этом же заседании была утверждена и концепция союзной программы «Инновационное развитие производства картофеля и топинамбура до 2015 года».

На заседании Совета Министров Союзного государства в конце прошлого года утвержден ряд первостепенных научно-технологических программ. Программа «Компомат» предусматривает разработку инновационных технологий и техники для производства конкурентоспособных композиционных материалов и матриц для армирующих элементов. Цель программы «Союзный тепловизор» - запуск перспективных технологий создания тепловизионной техники специального и двойного назначения (на базе фотоприемных устройств инфракрасного диапазона третьего поколения). Программа «СКИФ-НЕДРА» предусматривает внедрение информационно-вычислительных технологий для увеличения и эффективного использования ресурсного потенциала углеводородного сырья Союзного государства на основе высокопроизводительных специализированных программно-аппаратных комплексов.

Совет Министров Союзного государства планирует рассмотреть проект концепции программы «СКИФ-СОЮЗ», предусматривающей создание киберинфраструктуры Союзного государства. Ее цель создание и эффективное использование единого информационно-вычислительного высокопроизводительного пространства.

По ряду причин (стремительность научно-технического прогресса, ограниченность финансовых средств, которые выделяются на реализацию совместных программ и др.) несколько ранее одобренных программ планируется к исключению из Примерного перечня приоритетных научно-технологических и инновационных программ и проектов Союзного государства. В их числе такие, как «Видеомодуль» (разработка электронных средств отображения информации двойного назначения), «Приборостроение» (разработка радиоэлектронных приборов и систем двойного назначения), «Микросистемы и интеллектуальные микродатчики», «НИКА» (создание Центра фундаментальных исследований и инновационных разработок на основе российского комплекса «НИКА»).

Как правило, период от начала разработки концепции программы Союзного государства до ее утверждения занимает несколько лет, в течение которых идеи, заложенные в программе, часто устаревают. В этой связи, предлагается пересмотреть подходы к отбору совместных инновационных проектов и шире использовать менее крупные проекты с объемом финансирования от 20 до 100 млн. российских рублей, что позволит существенно сократить время от разработки до реализации.

В качестве источников финансирования научно-технологических программ и инновационных проектов необходимо выработать механизмы внебюджетного, в том числе венчурного финансирования с использованием принципов государственно-частного партнерства. Следует активизировать работу по формированию интегрированной белорусско-российской системы экспертизы научно-технологических и инновационных проектов, представляющих взаимный интерес.

Целесообразно проработать вопрос о возможности привлечения научных центров и производственных объединений других стран-членов СНГ к инновационным проектам Союзного государства в тех сферах, где их сотрудничество способно ускорить процесс выработки и внедрения инноваций [4], что особенно актуально в условиях создания Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС.

Можно предположить, что в ближайшие 8-10 лет в обеих странах-членах Союзного государства завершится переход к модели развития, в которой инновационный сектор станет достаточно конкурентоспособным на мировом уровне и превратится в значимый фактор роста белорусской и российской экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Об Основных направлениях формирования единого научно-технологического пространства Союзного государства. Постановление Совета Министров Союзного государства от 4 апреля 2006 г. № 9 // Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] /ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. РБ. Минск, 2012.
2. Примерный перечень приоритетных научно-технологических и инновационных программ и проектов Союзного государства для их дальнейшей разработки, утверждения и реализации. Резолюция Совета Министров Союзного государства от 29.11.2010 №1 / Консультант Плюс: Беларусь [Электронный ресурс] /ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. РБ. Минск, 2012.
3. Информационно-аналитический портал Союзного государства. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.soyuz.by/>
4. Межгосударственная программа инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gknt.gov.by/>

Александрёнок М.С., к.э.н., доцент,
 ГУВПО «Белорусско-Российский университет»,
 г. Могилев, Республика Беларусь
 mvilchur@mail.ru

УСЛОВИЯ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В БЕЛОРУССКУЮ ЭКОНОМИКУ

Возможности привлечения иностранных инвестиций во многом зависят от того, какие условия для деятельности иностранных инвесторов созданы в принимающей стране, насколько благоприятен ее инвестиционный климат.

Инвестиционный климат – весьма сложное и многомерное понятие. Как правило, под инвестиционным климатом понимают обобщающую характеристику совокупности социальных, экономических, организационных, правовых, политических и иных условий, определяющих привлекательность и целесообразность инвестирования в экономику страны (региона).

За последнее десятилетие объем иностранных инвестиций в реальный сектор экономики (кроме банков) показывал устойчивый рост: 2002 год – 722, 2 млн. дол. США, 2003 год – 1306,5 млн. дол. США (темп роста – 180,9 %), 2006 год – 4036,1 млн. дол. США, 2010 год – 9085,5 млн. дол. США, 2011 год – 18878,6 млн. дол. США (темп роста к 2010 году – 207,8 %).

Нужно отметить, что наращиванию инвестиционных потоков способствовали различные факторы.

За анализируемый период в Беларуси проведены обширные реформы, направленные на повышение инвестиционной привлекательности страны. В республике действует широкий перечень методов и инструментов, стимулирующих инвестиционную деятельность.

Одним из важнейших факторов выступает налоговое законодательство. Согласно ежегодному докладу группы Всемирного банка и Международной финансовой корпорации «Ведение бизнеса» Беларусь относится к числу стран систематически улучшающих налоговую систему.

Достаточно продолжительное время Беларусь занимала одно из последних место в данном рейтинге. Количество обязательных платежей в год насчитывало более 100 налогов (для сравнения: Швеция – 2, Гонконг – 4, Норвегия – 4, Мексика – 6 платежей), из которых 24 платежа составляли налоги на прибыль и доходы, еще 24 платежа – налоги на труд и рабочую силу, оставшаяся часть – другие налоги.

Для выполнения всех налоговых процедур (для уплаты налогов) белорусскому предприятию необходимо было затратить в среднем 900 часов в год (Мальдивы – 0 часов, ОАЭ – 12 часов, Швейцария – 63 часа, Россия – 420 часов).

Если говорить об общем уровне налогообложения (в процентах к валовой прибыли), то в Беларуси этот показатель намного превышал 100 % (Европейский союз – 31,7 %, Япония – 42,3 %, США – 40,3 %, Швейцария – 24,1 %).

С 2002 по 2012 год Беларусь совершила глубокие преобразования в администрировании налогов.

Уже к 2005 году было уменьшено количество налогов, сокращены ставки налогов, упрощены налоговые отчеты и налоговое законодательство, запланировано внедрение электронной системы налогового администрирования.

Состояние налоговой системы к концу 2010 года показало еще лучшие результаты. В отчете «Ведение бизнеса – 2012», составленном по законодательству 2010 года (по методике, используемой Всемирным банком, используются сведения за год, предшествующий году, в котором производится сбор данных; то есть сведения, которые собирались экспертами Всемирного банка в 2011 году за 2010 год, «представляют» налоговую систему страны в 2012 году), Беларусь находилась на 156-й позиции из 185 стран.

В сравнении с аналогичным отчетом предыдущего года прослеживается снижение по всем показателям, формирующим индикатор налогообложения:

- налоговая нагрузка снижена с 80,4 % до 62,8 %;
- количество выплат уменьшено с 82 до 18 платежей;
- время, затрачиваемое на исчисление налогов, сокращено с 798 до 654 часов.

Согласно данным отчета «Ведение бизнеса – 2013» (по законодательству 2011 года) по категории «Налогообложение» Беларусь улучшила рейтинг еще на 27 позиций – со 156-й до 129-й.

На улучшение рейтинга повлияли следующие изменения налогового законодательства в 2011 году:

- отменены оборотный налог, налог на приобретение автотранспортных средств;
- уменьшены ставки местных налогов;
- сокращена периодичность уплаты по налогу на прибыль и НДС;
- изменены подходы к формированию затрат;
- упрощен порядок исчисления налога на прибыль, НДС, экологического налога;
- сокращено количество налоговых деклараций и объем реквизитов, обязательных к заполнению; расширена система электронного декларирования и др.

В 2012 году Беларусь продолжила упрощение налоговой системы:

- снижена ставка налога на прибыль на шесть процентных пунктов;
- уменьшены ставки налога по упрощенной системе налогообложения;
- отменена обязанность плательщиков предоставлять в налоговый орган документы, подтверждающие право на использование налоговых льгот при представлении налоговых деклараций;

- упрощен порядок администрирования НДС;
- установлена обязанность принятия местными Советами депутатов решений об увеличении (уменьшении) ставок земельного налога и налога на недвижимость до начала налогового периода;
- законодательно закреплено, что организации со среднесписочной численностью работников свыше 50 человек должны представлять налоговые декларации только в электронном виде;
- упрощен порядок приема наличной выручки с использованием кассового оборудования, сокращен перечень документов, представляемых для регистрации кассового оборудования в налоговые органы, продлены сроки использования кассового оборудования;
- упрощена процедура маркировки товаров контрольными (идентификационными) знаками: импортерам предоставлено право производить маркировку не только за рубежом, но и на территории Беларуси и др.

Проведенные мероприятия положительно влияют на налоговую нагрузку, но при этом среднее время на подготовку и сдачу налоговой отчетности остается очень высоким – более 600 часов, у белорусского партнера по Таможенному и Экономическому союзу – России – 290 часов в 2012 году и планируется сократить его в 2013 году до 177 часов.

Если вернуться к объемам инвестиций, то в 2012 году иностранные инвесторы в белорусскую экономику вложили только 14,3 млрд. долларов США, что на 24,1 % меньше, чем за 2011 год. На данный показатель повлияло много факторов, но в том числе и сохраняющаяся сложность налогового администрирования.

Сокращение издержек административной нагрузки на бизнес необходимо не только для повышения инвестиционной привлекательности Беларуси, но и в том числе для увеличения эффективности работы субъектов хозяйствования, государственного аппарата и экономики: чем легче и удобнее административные процедуры, тем больше сбор налогов.

Совершенствование налогового администрирования целесообразно направить на снижение временных затрат на подготовку и сдачу налоговой отчетности за счет следующих мероприятий:

- расширение электронных форм взаимодействия, в т. ч. разрешение налогоплательщикам хранить архивы первичных и отчетных документов в электронном виде;
- законодательная отмена параллельного налогового учета, закрепление бухгалтерского учета основным и единственным обязательным инструментом для расчета налога на прибыль. Такая практика реализована в большинстве развитых стран.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электрон. ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: [http : // www. belstat.gov.by](http://www.belstat.gov.by).
2. Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электрон. ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: [http : // www. economy.gov.by](http://www.economy.gov.by).
3. Официальный сайт Министерства по налогам и сборам Республики Беларусь [Электрон. ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: [http : // www. nalog.gov.by](http://www.nalog.gov.by).

Белоусов А.Л., к.ю.н., доцент,
Гродненский государственный университет имени Я. Купалы,
г. Гродно, Республика Беларусь
kaf_commerce@grsu.by

ИННОВАЦИОННЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЗАЩИТЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ОТ ОПАСНЫХ ПРОДУКТОВ

В соответствии со ст.5 Закона Республики Беларусь от 9 января 2002 года №90-З «О защите прав потребителей» белорусское государство гарантирует защиту прав и законных интересов потребителей. Белорусские потребители наделяются данным законом широким спектром прав, в том числе и правом на безопасные товары (работы, услуги). Основной формой государственной защиты прав потребителей, является реализация ими права на обращение в суд и другие уполномоченные государственные органы за защитой нарушенных прав или интересов, охраняемых законодательством [1].

В отличие от ЕС, где государства уже на протяжении более десяти лет осуществляют активный поиск эффективных организационно-правовых инструментов ограничивающих потребителей от попадания на рынок опасных продуктов, белорусские предприятия и индивидуальные предприниматели, находящиеся до последнего времени под надежной опекой патерналистической политики государства еще не в полной мере осознали те вызовы и требования, которые несут в себе глобализационные и интеграционные процессы, происходящие на постсоветском пространстве. В связи с принятием в 2011-2012 годах в рамках Таможенного союза Беларуси, России и Казахстана Технических регламентов о безопасности пиротехнических изделий, игрушек, парфюмерно-косметической продукции, продукции, предназначенной для детей и подростков, машин и оборудования, продукции легкой промышленности и ряда других продуктов аппарат белорусского государства и менеджмент

отечественных предприятий пока только «нащупывает» подходы к их применению и реализации [2]. Необходимо отметить, что политика безопасности продуктов, принятая в рамках Таможенного союза не является каким-то открытием, так как во многом базируется на ориентирах, принципах и требованиях, разработанных в ЕС.

В ЕС общие требования к безопасности продуктов определены в Директиве Европейского Парламента и Совета 2001/95/WE от 3 декабря 2001 года «По делу общей безопасности продуктов» [Dz.U. L 11 z 15.1.2002] [3].

Политика ЕС в области безопасности исходит из предположения, что в современном мире не существует товаров и услуг, которые не несли бы в себе абсолютно ни какой угрозы для жизни и здоровья человека, особенно если они потребляются не надлежащим образом. В связи с этим потребители постоянно должны быть внимательны и осторожны. Тем не менее, уровень риска и угрозы от доступных на рынке продуктов – различен. На рынке присутствуют товары, которые в процессе потребления представляют для человека особую опасность, например продукция химической промышленности, электроинструменты, сложные машины и механизмы. В свою очередь можно выделить продукты, которые с учетом их предназначения и целевой группы требуют к ним специального отношения, как со стороны государства, так и потребителей, например, игрушки и любые товары, предназначенные для детей, медицинские препараты и изделия, лифты, механические транспортные средства и др. В настоящее время в ЕС в отношении более 20 групп продуктов существуют обязательные для исполнения административные предписания и требования, обеспечивающие их безопасность. Продукты, которые отвечают данным требованиям, являются безопасными и маркируются знаком CE. При этом необходимо учитывать, что маркировка CE не является знаком качества или знаком соответствия. Изготовитель, размещая маркировку CE, только информирует органы государства и потребителей, что по его убеждению изделие в полном объеме отвечает требованиям соответствующих директив Европейского союза, которые касаются безопасности продуктов для людей и окружающей среды. Таким образом, маркировка CE не означает, что продукт был, подвергнут исследованиям со стороны независимых властей и носит декларативный характер.



Рисунок. Маркировка CE – декларация производителя, заявляющая о том, что изделие, введенное в оборот на рынке стран-членов ЕС, соответствует принципам и основным требованиям безопасности продуктов

В ЕС в качестве безопасного продукта, признается движимая вещь (новая, бывшая в употреблении, отремонтированная, восстановленная), предназначенная для использования потребителями и которая, не представляет ни какой угрозы либо несет только минимальную опасность (связанную с потреблением продукта) допустимую с точки зрения высоких требований охраны здоровья и безопасности людей.

Таким образом, под опасным продуктом, понимается вещь, которая не обеспечивает потребителю такого уровня безопасности, который он может от нее ожидать, принимая во внимание ее правильное использование.

Опасные продукты, требуют специальных средств предосторожности, а условия их производства, применения и использования потребителями, регулируется отдельными правовыми актами, с подробной детализацией требований. К ним относятся различные химические препараты, а также продукты, состав которых может быть причиной, отнесения их к продуктам: взрывоопасным, легковоспламеняющимся, токсичным, едким и раздражающим, аллергенным, ракообразующим.

К наиболее распространенным взрывоопасным и легковоспламеняющимся продуктам относятся различного вида искусственные огни, фейерверки, а также продукты, предназначенные для применения в аэрозоле, содержащие газ, находящийся под давлением и легковоспламеняющиеся субстанции.

К веществам, которые представляют собой особую угрозу для жизни и здоровья человека относятся асбест и тяжелые металлы (олово, кадмий, ртуть, хром) содержащиеся в катализаторах, импрегнатах, красках и ртутных термометрах.

Для обеспечения высокого уровня охраны здоровья и безопасности потребителей на пространстве единого рынка ЕС Директивой Европейского Парламента и Совета 2001/95/WE от 3 декабря 2001 года «По делу общей безопасности продуктов» создана система RAPEX. Главной и прямой целью функционирования системы является обеспечение обмена информацией между государствами-членами ЕС и Европейской Комиссией на тему продуктов, представляющих угрозу, а также мероприятий предпринятых в данной стране, чтобы исключить или ограничить их выведение на рынок, а также их возможное потребление.

Система RAPEX охватывает все непродовольственные товары, предназначенные для потребителей, а также те в отношении, которых существует вероятность, что они могут быть ими использованы. В реестр не включается информация относительно фармацевтических средств, медицинских изделий, продуктов питания, а также же зерна и удобрений. Для данных продуктов в ЕС созданы собственные системы защиты потребительского рынка, например информация о продуктах питания, представляющих угрозу жизни и здоровью потребителей заносится в систему RASFF.

Наибольшее количество запретов касается одежды и текстильных изделий (27-32%), детских игрушек (21-25%), автомобилей (9-11%), электрического оборудования (8%), косметики (7%), аксессуаров и предметов для детей (4%). В связи с экономическим кризисом в 2011 году контролю подвергались в основном те группы продуктов, которые представляют наибольшую угрозу для потребителей. Во многих продуктовых группах отмечаются серьезные нарушения

принципов безопасности. Например, около 35% игрушек для детей в возрасте до 3 лет не соответствуют стандартам ЕС. При этом более 50% всех опасных продуктов импортируется ЕС из КНР.

Результаты деятельности системы RAPEX в 2009-2011 году представлены в таблице.

Таблица. Количество выведенных из рынка ЕС опасных продуктов с помощью системы RAPEX

Год	2009	2010	2011
Количество выведенных из рынка опасных продуктов	1952	2 244	1795

В Польше функция государства по защите потребительского рынка от опасных продуктов возложена на Комитет охраны конкуренции и потребителей (UOKiK), которое относится к центральным органам правительственной администрации и действует на основании Закона от 16 февраля 2007 года «Об охране конкуренции и потребителей» (Dz. U. z 2007 r. Nr 50, poz. 331) [4]. Комитет охраны конкуренции и потребителей (КОКиП) возглавляет председатель, осуществляющий мониторинг системы контроля продуктов. К основным задачам председателя КОКиП в сфере общей безопасности продуктов относятся:

- организация сотрудничества со специализированными контролирующими органами государства (Торговой инспекцией, Государственной инспекцией труда, Инспекцией охраны окружающей среды, Инспекцией дорожного транспорта, Строительным надзором и др.);
- координация разрозненных планов контроля, разработанных специализированными органами контроля;
- передача заинтересованным органам информации о продуктах, которые не соответствуют общим и специальным требованиям безопасности;
- ведение реестра опасных продуктов.

Благодаря разработанной системе организационно-правовых и технологических инструментов защиты рынка от опасных продуктов каждый потребитель имеет возможность передать заявление о продукте, который, по его мнению, создает определенную угрозу. На Интернет-странице УОКиК находится соответствующий формуляр, в который потребители вносят данные, касающиеся продукта и характера выявленных нарушений. Если проведенные исследования подтвердят опасность продукта, информация о нем и его производителе заносится в реестр опасных продуктов.

Председатель КОКиП имеет право потребовать вывести опасный продукт из рынка, обязать производителя выкупить его у потребителей, а также разместить в общенациональной прессе информацию, содержащую соответствующие предостережения. Кроме того, предприниматели, выводящие на рынок опасные продукты, могут быть подвержены административному наказанию в виде денежного штрафа в размере до 100 тысяч злотых.

ЛИТЕРАТУРА:

1. О защите прав потребителей: Закон Респ. Беларусь, 9 января 2002 г., №90-3: в ред. Закона Респ. Беларусь от от 2 мая 2012 г. № 353-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. - 2012 г.- № 52. - 2/1905. - <H11200353>.
2. Технические регламенты таможенного союза //www.tsouz.ru: Сайт Евразийской экономической комиссии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tsouz.ru/db/techreglam/pages/tecnicareglament.aspx>. – Дата доступа: 10.03.2013.
3. Dyrektywa 2001/95/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 3 grudnia 2001 r. w sprawie ogólnego bezpieczeństwa produktów, Dz.U. L 11 z 15.1.2002.
4. Ustawa z dnia 16 lutego 2007 r. o ochronie konkurencji i konsumentów, Dz.U. 2007 nr. 50, poz. 331.

Бодак М.С.,

Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь

msbodak@mail.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ПРИОРИТЕТ КОМПЛЕКСНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ БЕЛАРУСИ

Комплексная модернизация Беларуси предполагает трансформацию существующей социетальной системы. Цель первого этапа (2011 - 2015 г.г) заключается в переходе к мобилизационной модели развития белорусского общества и развертывании модернизационного процесса. Результатом первого этапа станет рост массового общественного энтузиазма и экономической активности населения на фоне развертывания процессов масштабной трансформации ключевых сфер жизнедеятельности белорусского общества. Далее следует этап активной трансформации белорусского общества (2016-2022 г.г.), цель которого заключается в обеспечении перехода Беларуси к постиндустриальной стадии развития. Результатом его станет качественное изменение белорусского общества, обновление всех сторон его жизнедеятельности

на более высокой технико-экономической базе, формирование и «укоренение» новой для Беларуси институциональной среды. Заключительный этап – этап стабилизации социетальной системы Беларуси (2023-2030 г.г.). Цель его – обеспечение необратимости проведенных преобразований и переход к устойчивому развитию постиндустриального общества в его белорусском варианте. Результатом станет превращение Беларуси в динамично развивающуюся страну – регионального лидера среди государств Центральной и Восточной Европы, являющегося финансовым и интеллектуально-культурным центром, с благоприятной средой обитания для человека.

Сложившаяся в Беларуси к 80-ым годам прошлого столетия модель экономики, основой которой является машиностроение, базирующаяся на использовании импортируемых энергоресурсов, была приемлема в предшествующую индустриальную эпоху. Последовавший глобальный экономический кризис вызвал необходимость структурной перестройки национальной экономики, показав её низкую результативность в постиндустриальную эпоху. Хотя в структуре мирового экспорта удельный вес продукции машиностроения и приборостроения постоянно увеличивается, происходит вытеснение с рынков продукции белорусского машиностроения, так как более 80% её не соответствует мировому уровню. В результате доля машин и оборудования в общем экспорте страны значительно снизилась. С учетом этого обстоятельства, комплексная экономическая модернизация в Беларуси становится неотложной. Она подразумевает реформирование существующих и формирование новых социально-экономических институтов на новой технологической и экономической базе. Уже сегодня Республика Беларусь обладает третьим по величине, после России и Украины, научно-техническим потенциалом среди стран-участников СНГ. Инновационная инфраструктура страны включает: Парк высоких технологий, 10 научно-технологических парков, 5 инновационных центров, 24 центра трансфера технологий, 9 бизнес-инкубаторов, 10 информационно-маркетинговых центров.

Формирование инновационно - ориентированной экономики в Беларуси было положено Государственной программой инновационного развития РБ на 2007-2010 г.г. За время её реализации Республика Беларусь укрепила свои позиции в международных рейтингах по уровню знаний, развитию инноваций. Существенно возросли объемы внебюджетного финансирования научной деятельности и работ на экспорт. Это показатель результативности научной и научно-технической деятельности. По мнению премьер-министра, в сегодняшних условиях предстоит выйти на принцип одной трети: одна треть-бюджет, одна треть - по заказам реального сектора экономики и одна треть - работа на экспорт.[1].

Неизменная структура экономики регионов привела к тому, что экономика держится на узком круге валообразующих предприятий, формирующих более 50% производства региона и функционирующих еще со времен СССР. В Витебской, Гомельской, Гродненской и Могилевской областях наиболее остро стоит проблема создания новых производств в целях снижения зависимости развития этих регионов от влияния доминирующих предприятий. Развитие потенциала областей происходит в основном за счет городов областного подчинения и нескольких (4-8) промышленных районов. Из 118 районов 79 (или 70%) отстают в экономическом развитии от среднеобластного уровня (по выручке от реализации на 1 занятого) и, соответственно, уровню заработной платы (без учета городов и районов, на территории которых расположены крупные промышленные предприятия). Расчеты показывают, что если бы эти районы хотя бы приблизились к среднеобластной выручке на одного занятого, то рост ВВП составил бы 11 процентных пунктов. На эти актуальные проблемы накладываются риски демографического прогноза до 2032 года. Минэкономики Беларуси прогнозирует к 2032 году сокращение трудового потенциала и старение населения. Поэтому параметры Программы социально-экономического развития страны до 2015 года и подходы к прогнозу на 2013 год изначально увязаны со строительством новых предприятий и производств. [2]

Позитивные тенденции отмечаются в развитии экономики на макроуровне. В рамках прогнозных значений развиваются промышленность и сельское хозяйство, достигнуто положительное сальдо внешней торговли товарами и услугами, стабильно функционирует денежно-кредитная система, сохраняется порядок на валютном рынке. [3]. Наблюдается прирост ВВП согласно прогнозным показателям. [4]. В 2012 году было реализовано 33 проекта по созданию новых предприятий и производств, имеющих определяющее значение для инновационного развития Беларуси. По состоянию на начало 2013 года более 30% сельскохозяйственных организаций демонстрируют хорошие показатели работы, около 30% предприятий могут хорошо работать, если провести некоторые мероприятия по модернизации. Но еще 20-25% организаций надо полностью реформировать. [5].

На проекты модернизации из республиканского бюджета Беларуси в январе 2013 года направлено Br1,6 трлн. [6]. Предприятия, которые активно начали модернизацию, уже получают поддержку. Организациям «Беллесбумпрома» в 2013 году возместят часть процентов за пользование кредитами. Возмещение будет производиться за счет средств республиканского бюджета, предусмотренных на прочие вопросы в области промышленности, строительства и архитектуры. Условием возмещения является выполнение деревообрабатывающими предприятиями показателей по темпам роста объемов производства товаров, работ и услуг, а также рентабельности от их реализации, доведенных на год концерну «Беллесбумпром». Стоимость инвестпроекта составляет 80,6 млн. евро. Благодаря его реализации уже через два года объемы производства должны возрасти в стоимостном выражении более чем в пять раз до Br533 млрд. Минтранс Беларуси разрабатывает стратегию инновационного развития транспортной системы до 2030 года. Экономическая выгода государства от модернизации транспортной системы может быть получена при синхронном развитии всех видов транспорта, что учитывается стратегией инновационного развития.

Кроме того подлежит модернизации половина предприятий «Белгоспищепрома». В этой связи в нынешнем году будут реализованы инвестпроекты: «Гамма вкуса», Малоритского консервно-овощесушильного комбината, Витебского плодоовощного комбината, ГТФ «Неман», Гомельского жирового комбината и Витебского маслоэкстракционного завода. В процесс модернизации включены и предприятия частного сектора, в первую очередь те, которые работают в свободной экономической зоне «Гомель-Ратон», где реализуется 26 инвестиционных проектов. Предприятия Витебской области в 2013-

2015 годах направят на модернизацию Br15 трлн. Основными источниками финансирования проектов станут кредитные ресурсы и собственные средства предприятий. В 2013 году в Витебской области продолжится реализация более 500 мероприятий по осуществлению планов модернизации, на которые будет направлено Br5,7 трлн. Около 130 предприятий планируется создать в Гродненской области в 2013 году. В Минске в 2013-2015 годах планируется модернизировать 534 предприятия. Планы по техническому перевооружению сформировали коммунальные, республиканские предприятия и организации без ведомственной подчиненности. Объем инвестиций оценивается в \$1,7 млрд. [7].

В Беларуси в 2013 году будет модернизировано 6 льнозаводов. До 2015 года в стране должно быть модернизировано 18 льнозаводов. На 1 января 2013 года технически переоснащены 4 из них с суммарной мощностью 36 тыс.т. льноволокна. В Минской области в 2013 году будут открыты не менее 110 небольших предприятий с высокой добавленной стоимостью на одного работающего. Зарплата на модернизируемых предприятиях Минской области в 2015 году достигнет \$1 тыс. В Гомельской области в 2013-2015 годах модернизируют 930 предприятий. Наиболее масштабными станут проекты, которые будут реализовывать ОАО «СветлогорскХимволокно», ОАО «Гомельский стеклозавод», ОАО «Светлогорский ЦКК», деревообрабатывающие предприятия.

В частном бизнесе Программой социально-экономического развития Беларуси на 2011-2015 годы планируется создать не менее 300 тыс. современных рабочих мест за три года. В соответствии с ней вклад малого и среднего бизнеса в ВВП в 2015 году должен составить не менее 30%. Планируется качественно изменить структуру малого и среднего бизнеса, который на сегодняшний день в основном работает на то, чтобы обеспечить розничную торговлю и импорт. Ставится задача перестроить его таким образом, чтобы предприниматели занимались в основном промышленным производством и сферой услуг. Как подчеркнул вице-премьер: «Мы должны исходить из того, что если какое-то предприятие не развивается, не модернизируется, то у него нет будущего. Если мы не будем развиваться, то рынок Единого экономического пространства займут не наши бизнесмены, а коллеги из России, Казахстана и всего оставшегося мира. Мы должны создать новый сегмент нашей экономики. Уже в этой пятилетке одна треть — это частный бизнес. В следующей пятилетке эта цифра будет не менее 50%». [8]. Инновационное развитие является альтернативной возможностью сохранения экономической независимости РБ в условиях глобальной конкурентной экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. http://www.belta.by/ru/all_news/society/Sotsialnyj-status-uchenyx-planirujut-povysit-v-Belarusi_i_594362.html
2. <http://news.mail.ru/inworld/belorussia/economics/12137257/?frommail=1>
3. Лукашенко: результаты работы экономики Беларуси как минимум обнадеживают, <http://news.mail.ru/inworld/belorussia/politics/8432943/?frommail=1>
4. Рост ВВП Белоруссии на 5-6% в 2012 году реально достигим — Лукашенко, <http://news.mail.ru/politics/8327988/>
5. Лукашенко напоминает сельхозорганизациям, что списания кредитов не будет, <http://news.mail.ru/inworld/belorussia/politics/12294004/>
6. Мясникович: все проекты по модернизации должны быть эффективными, http://www.belta.by/ru/all_news/topic_news/Modernizatsija-ekonomiki_t_1347.html
7. На проекты модернизации из республиканского бюджета Беларуси в январе направлено Br1,6 трлн., http://www.belta.by/ru/all_news/topic_news?tid=1347&page=2
8. Прокопович хочет изменить структуру малого и среднего бизнеса <http://news.mail.ru/inworld/belorussia/economics/12140381/>

Борушко Е.П., к.т.н., доцент
ГНУ «НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь»,
г. Минск, Республика Беларусь
borushko@open.by

СОЗДАНИЕ ПРАВОВОЙ ОСНОВЫ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА

Признанной во всем мире альтернативой бюджетной форме финансирования инвестиционных проектов выступает государственно-частное партнерство (ГЧП), являющееся эффективным инструментом государственного регулирования экономики.

Создание и развитие механизмов партнерства, предусматривающих взаимовыгодное сотрудничество между государственным и частным сектором экономики, рассматривается в мире как одно из основных приоритетных направлений инвестиционной и инновационной политики. В условиях Беларуси такое партнерство также может стать одним из реальных механизмов создания инвестиционных и инновационных проектов, где одной из сфер партнерства является инновационная деятельность.

Веление времени вызвало определенный интерес к институту государственно-частного партнерства со стороны некоторых органов власти и бизнес-сообщества в нашей стране, которые стали возлагать на него некоторые надежды. Это, в основном, относится к периоду 2010 – 2011 годов, чего нельзя сказать о настоящем времени, где это происходит по причине непонимания принципов нового института со стороны отдельных ответственных лиц и трактовкой ими возможности использования принципов партнерства не с помощью специального Закона о ГЧП, а посредством норм действующего законодательства.

Развитию ГЧП в стране препятствует непонимание отдельными чиновниками сущности этого правового института и его отличия от иных форм сотрудничества власти и бизнеса, с которыми ГЧП необоснованно смешивается. Кстати, мы знаем примеры затягивания принятия подобных Законов, но не с таким длинным временным лагом: в Украине, Киргизии, России (у нас – более трёх лет).

Нерешенность целого ряда теоретико-методических вопросов перехода к партнерским отношениям государства и бизнеса, отсутствие должного опыта такого партнерства, неразвитость законодательной базы, сдерживают реализацию государственно-частного партнерства в Беларуси, что обуславливает актуальность исследования данной проблематики, а в последующем – создание механизмов, условий и принятие мер по реализации проектов на принципах ГЧП.

Несмотря на создавшуюся обстановку, в стране некоторые научные и вузовские подразделения и, в частности, Научно-исследовательский экономический институт (НИЭИ) по заказу Министерства экономики продолжает заниматься вопросами создания правовой основы нового экономико-правового института.

Развитие ГЧП в Беларуси будет напрямую зависеть от качества и эффективности разработанных и усовершенствованных правовых актов, регламентирующих данный институт. Решающим фактором явится создание четкой, непротиворечивой системы нормативных актов, предполагающей наличие не только специального Закона, но и целого ряда других сопутствующих правовых актов, комплексно регламентирующих те проблемы, которые возникают при реализации проектов ГЧП.

К примеру, одной из причин того, что в стране вот уже десяток лет невозможно осуществить процесс передачи объектов в концессию, явилось отсутствие полноценного правового обеспечения и, в частности, разъясняющих нормативных подзаконных актов концессионной деятельности.

Поскольку создание института партнерства займет не один год, то подготовка с опережением сопутствующих специальному Закону нормативных актов будет способствовать его своевременному задействованию (в странах ЕС подготовительная и правовая работа в рамках ГЧП заняла порядка 25 лет).

На стадии подготовки Концепции ГЧП разработчики пришли к мнению о необходимости разработки пакета нормативных подзаконных актов, которые дополнят и детализируют нормы разработанного Закона, являясь своего рода инструментами и механизмами, обеспечивающими более эффективную и ускоренную реализацию проектов ГЧП.

В связи с предстоящей работой по подготовке значительного количества подзаконных нормативных актов в стране, сотрудники НИЭИ, в соответствии с утвержденной ежегодной тематикой, пошли по пути разработки первоочередных правовых актов из общего количества – 16-ти, как более значимые и востребованные в виде Положений, Порядков, Руководств, Типовых соглашений, Рекомендаций. К числу них относятся акты, разработанные:

в 2011 году:

1. Типовое соглашение о ГЧП объектов водоснабжения;
2. Типовое соглашение о ГЧП объекта автомобильной дороги;
3. Порядок проведения конкурсного отбора частного партнера;

в 2012 году:

4. Руководство по разработке ТЭО проектов ГЧП;
5. Положение о проектном финансировании проектов ГЧП.

Планируются в 2013 году акты:

6. Положение о порядке подготовки и реализации проектов ГЧП;
7. Порядок составления перечня объектов в формате ГЧП;
8. Порядок проведения государственной экспертизы ТЭО проектов.

Следует признать, что общественные отношения имеют тенденцию повторяться в основных элементах, что позволяет их типизировать. Это типизация (стандартизация) проектов, соглашений, схем партнерства и др. Данные виды работ на объектах общественной инфраструктуры особенно распространены на предпроектной стадии в зарубежной практике.

Соглашения о государственно-частном партнерстве, являющиеся практическим нормативным документом, дополняющим проекты ГЧП в различных сферах, включая инфраструктурные, по форме должны быть Типовыми (примерными).

Разработчиками подготовлены Типовые соглашения о ГЧП по объектам водоснабжения и объекту автомобильной дороги. Типовое соглашение включает 19 разделов*.

Значительная роль в осуществлении государственно-частного партнерства отводится подготовке нормативного акта, касающегося разработки ТЭО проектов ГЧП.

В соответствии с проведенным исследованием, разработчики проанализировали нормативные акты, касающиеся состояния ТЭО инвестиционных проектов (проектов ГЧП) и бизнес-планов в различных странах и организациях (Казахстан, Россия, Литва, Беларусь – ЮНИДО, ЮНСИТРАЛ ООН, в результате чего был предложен состав и содержание основных разделов ТЭО проекта, процесс его разработки, рассмотрения, согласования и утверждения, которые вошли в отдельно разработанный документ – Руководство по разработке ТЭО.*

В зарубежных странах и в нашей стране, как правило, отсутствуют типовые (примерные) структуры ТЭО проектов. До настоящего времени упор был сделан на типовые структуры бизнес-планов проектов. Несмотря на то, что содержание ТЭО проектов похоже на содержание бизнес-плана, имеется принципиальное различие в том, что ТЭО проекта, как правило, разрабатывается инициатором проекта (органом государственного управления), а бизнес-план – организацией-субъектом хозяйствования, участвующей в реализации проекта.

ТЭО проекта разрабатывается в случаях:

- использования в формируемых органами государственного управления предложениях в период инициирования проектов ГЧП;
- подготовки конкурсной документации на право выбора частного партнера;
- составления Перечня объектов в формате ГЧП;
- обоснования для получения государственной поддержки.

ТЭО проекта необходимо также инвестору и в дальнейшем всем участникам со стороны частного партнера, для того чтобы иметь четкое представление об иницируемом проекте (не приобрести «кота в мешке»).

Следующий нормативный акт – «Положение о проектном финансировании» – документ важный, сложный, не используемый практически у нас, а в развитых странах – как правило, повсеместно.

Помимо банковского кредитования и акционирования как классических форм аккумуляции капитала в целях реализации инвестиционных проектов (проектов ГЧП), должны рассматриваться и другие, более инновационные и гибкие механизмы финансирования партнерских проектов, в частности, проектное финансирование.

Проектное финансирование представляет собой интегрированную форму долгосрочного кредитования заемщика – проектной компании, реализующей проект, в котором источником выплаты дохода и погашения обязательств является поток денежных средств, получаемых от эксплуатации объекта.

В проектном финансировании осуществляется использование всей совокупности источников и методов финансирования инвестиционных проектов: банковских кредитов, эмиссий акций, паевых взносов в акционерный капитал, фирменных кредитов, облигационных займов, финансового лизинга, собственных средств промышленных компаний (амортизационных фондов и нераспределенной прибыли). В случаях осуществления господдержки используются в проектах средства в виде государственных кредитов и субсидий, а также гарантий и налоговых льгот.

Касаясь данного предмета в Республике Беларусь, следует отметить, что внутренний финансовый рынок недостаточно развит и ёмок, чтобы обеспечить необходимый объем средств. В реализации инвестиционных проектов данное обстоятельство обуславливает необходимость применения сложных финансовых инструментов и схем, позволяющих аккумулировать ресурсы из разных источников и разделять риски. Помимо этого, налицо слабая институциональная база (функционирование инвестиционных фондов, маломощность Белорусского банка развития, деятельность венчурных фондов). Именно эти трудности и другие проблемы – веская причина того, почему в Беларуси стоит применять схемы проектного финансирования в период реализации проектов ГЧП.

В Беларуси, несмотря на отсутствие нормативной базы, отдельные элементы и принципы проектного финансирования уже используются при банковском кредитовании инвестиционных и иных проектов, осуществляемых Белгазпромбанком, отчасти Белагропромбанком. Надеемся, что Банк развития также развернет свою деятельность.

В результате проведенного исследования по предмету проектного финансирования, систематизации зарубежного опыта, а также организационно-экономических и методических подходов к нормативно-правовому обеспечению создания эффективных инструментов финансирования, разработчиками подготовлен нормативный акт «Положение о проектном финансировании проектов ГЧП», который разработан впервые в стране и отличается новизной.*

Данный нормативный акт размером в 32 стр. состоит из 11 разделов, в частности: особенности и отличия проектного финансирования от простого кредитования, участники, этапы и организация работы, создание проектной компании. Крупный раздел – «Финансовый механизм проектного финансирования» – схемы, источники, формы, господдержка, денежные потоки. Многообразие видов контрактов, договоров (всего девять) сведены в раздел «Договорная структура», а также разделы по рискам и преимуществам проектного финансирования.

Создание полноценного законодательства и организационно-экономических механизмов позволит определить стратегию поэтапного введения и использования форм и схем ГЧП, а также разработать четкие ориентиры развития секторов и сфер, в рамках которых возможно реализовать проекты в формате ГЧП.

* С данными документами и другими нормативными правовыми актами, изложенными в статье, можно ознакомиться в Отчетах о НИР НИЭИ – 2011-2012 гг. e-mail: borushko@open.by.

Бурачек И.В., к.э.н., доцент,
Житомирский государственный технологический университет,
г. Житомир, Украина
Igor_Burachek@ukr.net

СУЩНОСТЬ И РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ МОДЕРНИЗАЦИИ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

В современных условиях широко исследуемыми являются вопросы, связанные с процессами модернизации и инновационного развития страны. Переход к инновационной модели развития, для Украины, остаётся важным заданием, как теоретического, так и практического характера. Среди современных факторов экономического и социального развития страны все более важную и решающую роль играют новейшие научные открытия, их радикальные технологические, технические, экономические, социальные и другие преобразования. Максимизация инновационного фактора становится решающим условием устойчивого развития страны. Поэтому, эффективные организационные комплексные изменения внутри страны являются предпосылкой целенаправленных и результативных нововведений.

Первичным, основным элементом национальной инновационной системы выступает наука. Но инновационная активность в стране зависит и от состояния других звеньев, к которым следует отнести качество системы образования, эффективность системы стимулирования научной и инновационной деятельности, подготовленность органов государственного управления и других институтов и спрос на инновации. Спрос со стороны экономики на инновации осуществляют, как правило, хозяйствующие субъекты (корпорации), представляющие собой частный бизнес.

Мировой опыт показывает, что основная часть инноваций создаётся в предпринимательском секторе и, прежде всего, в крупных корпорациях, которые занимаются организацией, финансированием и коммерциализацией исследований фундаментального и прикладного характера, разработкой крупных проектов, интегрирующих результаты инновационного поиска малых наукоёмких компаний. Ряд новейших технологических разработок окупается только при условии их коммерциализации на уровне мирового рынка, доступного транснациональным корпорациям.

В Европе осознание важности развития инноваций привело к появлению в 1995 г. «Зелёной книги по проблеме инноваций», в которой были определены основные меры, способствующие более активному распространению инноваций и созданию условий для успешной коммерческой реализации новых идей. В этом документе были определены следующие основные направления в решении развития инновационных процессов: развитие мониторинга технологий и прогнозов; целевые исследования, направленные на инновации; развитие системы образования и системы повышения квалификации; распространение знаний о преимуществах инноваций; улучшение режима финансирования инноваций; создание благоприятного налогового режима для инноваций; правовая охрана интеллектуальной собственности; упрощение административных процедур; создание благоприятной законодательной среды и управления; распространение экономической информации; поощрение инноваций в корпорациях, особенно на малых предприятиях; сглаживание региональных диспропорций в распространении инноваций; совершенствование программ государственной поддержки инноваций.

К сожалению, сегодняшнее состояние инновационного развития экономики Украины и ее регионов нельзя считать надлежащим. Тогда, как у высокоразвитых странах происходят значительные инновационные сдвиги, Украина до сих пор не преодолела самораспада научной сферы, спада развития научных и проектных учреждений, высших учебных заведений, научно-исследовательских отраслевых организаций, экспериментально-исследовательских подразделений производственных комплексов. Уменьшились объёмы, и снизилось внедрение научных достижений. Ожидания внешних многочисленных инвестиций не оправдались. Указанное выше указывает на то, что Украине нужно искать дополнительные внутренние резервы повышения инновационного развития собственной экономики. Одним из таких резервов является своевременные организационные и управленческие нововведения, которые стимулируют и мотивируют инновационное развитие.

Из вышеизложенного становится понятной необходимость поиска и развития условий и элементов, которые смогли бы обеспечить достижение главной цели — перехода Украины к инновационной экономике. В сложившейся ситуации повышение роли украинских корпораций и корпоративного управления как наиболее дееспособных институтов реализации «инновационной политики» государства путём активизации инновационных процессов за счёт собственной инфраструктуры может быть самым приемлемым вариантом.

Для создания инфраструктуры «инновационной экономики» и интеграции в неё малого бизнеса корпорации должны обладать финансовыми, технологическими и интеллектуальными возможностями. Для активизации инновационных процессов, реализации успешной политики в корпоративной собственности требуется наличие интеллектуального ядра в корпорации. Позволить себе это может только успешная компания. Так, П. Друкер, обобщая положительный опыт многих корпораций, утверждает, что главным конкурентным преимуществом сегодня является способность корпорации постоянно генерировать новые идеи [1]. Поэтому, корпорации могут быть тем связующим звеном, которое даст возможность государству формировать инновационно направленную экономику на всех уровнях хозяйствования.

На взгляд Е.Ю. Бобровской [2], алгоритм построения региональной инновационно-инвестиционной корпорации должен предусматривать: 1) разработку методологических основ анализа состояния инновационного развития и определения его уровня, 2) определение инвестиционного комплекса региона и возможности его дальнейшего развития,

3) выделение факторов влияния на инновационное развитие, 4) формирование и обоснование инновационной политики, стратегических планов и проектов инновационного развития; 5) составление перечня необходимых структурных изменений; 6) разработку модели структурного построения инновационного пути развития региона с учетом особенностей процессов создания инновационной продукции в различных сферах, разных плоскостях; 7) разработку мероприятий по повышению структурной сбалансированности экономической и социальной сферы региона; 8) создание моделей полного воспроизводственного контура материально-технической базы экономики региона вместо разорванных бессистемных «вливаний» и бессистемной инновационно-инвестиционной деятельности; 9) направления оптимизации количества, качества и функционирования организационно-правовых форм хозяйствования; 10) внедрение системы инновационного управления; 11) институциональное обеспечение и активизацию инновационных преобразований; 12) создание финансовой инфраструктуры инновационно-инвестиционного развития; 13) определение состава, сущности и построение корпоративных отношений; 14) определение новых действующих лиц, их корпоративных полномочий и ответственности; 15) овладение новыми методами корпоративного сотрудничества.

В Украине для реальной модернизации необходимо разработать и проводить продуманную государственную промышленную политику. Только тогда можно будет обеспечить системную оптимизацию структуры экономики. Для большинства граждан страны должны быть ясны пути проведения модернизации. В наших условиях без реиндустриализации обойтись невозможно, нельзя сформировать новую социальную политику без кардинальных изменений в промышленном секторе. Изменение структуры экономики необходимо осуществлять в пользу отраслей инвестиционного спроса, ориентируясь, прежде всего, на внутренний спрос, которые с течением времени способны стать конкурентоспособными.

Создание предпосылок инновационного управления инновационным развитием страны должно быть сосредоточено на качественном и полном удовлетворении инновационно-инвестиционных потребностей развития сегодня и в будущем за счет системных трансформаций путем эффективного использования системного роста организационных, управленческих, социальных и других факторов. Позитивными сдвигами в условиях инновационного развития будут накопление и резервирование инновационных идей, управленческая и организационная диверсификация, совершенствование организации и управления вспомогательными и обслуживающими процессами в зонах стратегических инновационных интересов всех участников, повышение динамизма научных знаний инновационной теории и практики. Поэтому, в регионах для проведения реиндустриализации нужно создавать региональные центры модернизации промышленности с помощью корпоративного капитала. В проблемных регионах и отраслях до момента достижения необходимых показателей не обойтись без промежуточных институтов развития. Только при этих условиях возможен переход к инновационной экономике, основанной на знаниях.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Друкер П.Ф. О профессиональном менеджменте. – М.: Вильямс, 2007. – 224 с.
2. Бобровська О.Ю. Кластерно-корпоративна модель управління інноваційним розвитком регіону // Вісник ТНЕУ. – 2011. – №4. – С. 7-17.

Дашкевич Т.В.,

Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
consuelo82@mail.ru

ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Структурную перестройку экономики Республики Беларусь в условиях экономических трудностей, ограниченных и дорогих ресурсов можно реализовать через развитие научно-инновационной деятельности и предпринимательства. Предпосылки к развитию научно-инновационного предпринимательства заключаются в необходимости быстрого доведения опытных разработок до коммерческого результата, удовлетворении собственных потребностей в наукоемкой продукции и технологиях, выходе на внешний рынок, привлечении в научно-техническую сферу частного, в том числе иностранного, капитала, создании новых рабочих мест.

Повышение активности малых предприятий и вовлечение их в сферу инновационной деятельности является важной и практической задачей для развития экономики Республики Беларусь. Это связано с тем обстоятельством, что малые предприятия являются важнейшим звеном в инновационной системе, обеспечивающим разработку и реализацию на рынке результатов НИОКР, полученных в НИИ, вузах, а также инновационных продуктов, услуг, оборудования и других инноваций [1, 6].

Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. предусматривает внесение концептуальных изменений в стратегию государственной поддержки малого и среднего предпринимательства и придание приоритета развитию малого и среднего инновационного предпринимательства, а также инфраструктуры его поддержки.

Конечной целью является создание системы государственной поддержки инновационного предпринимательства, включающей пересмотр всех актов законодательства, направленных на развитие малого и среднего предпринимательства и его инфраструктуры.

Оптимальные условия для развития инновационного малого бизнеса может создать только частная собственность, поэтому доля государства должна быть минимальная. В то же время государство играет важную роль в поддержке инновационной деятельности.

Мотивами инновационной деятельности малого бизнеса являются:

- обеспечение роста заказов;
- технологическая модернизация;
- удовлетворение особых требований клиентов;
- рационализация производства;
- завоевание новых рынков сбыта продукции;
- снижение затрат на энергетические и сырьевые ресурсы.

Одним из направлений развития малого инновационного предпринимательства в Республике Беларусь является венчурный бизнес.

Венчурному бизнесу присущ ряд особых специфических признаков, в числе которых: многообразие организационных связей; гибкость функциональной структуры; личная заинтересованность и ответственность работников; учет мнения инвестора, финансирующего работу предприятия, при принятии управленческих и технических решений; высокие адаптационные возможности к изменениям во внешней среде и новым целевым ориентирам; обслуживание особым механизмом финансирования, основанном на обороте венчурного капитала.

Малые инновационные предприятия являются главным объектом рискованного финансирования потому, что имеют более высокую эффективность организации инновационной деятельности по сравнению с крупными фирмами. Причины такой эффективности обусловлены рядом факторов. В частности, научные разработки здесь ведутся максимально интенсивно, а применяемые при этом ресурсы, в том числе и временные, сконцентрированы, как правило, на одном проекте. В малой фирме минимизирована численность аппарата управления, что снижает уровень расходов и бюрократических процедур по сравнению с традиционными формами изыскательской деятельности в лабораториях и конструкторских бюро крупных предприятий [6, 3].

В малых фирмах выше гибкость производства, скорость его адаптации к запросам рынка в силу его узкой предметной специализации, достижения высоких показателей технологичности изделия и быстрого налаживания его промышленного изготовления в серийном масштабе. Успешное развитие малой инновационной фирмы подразумевает, что ее руководители и основной персонал обладают повышенной мотивацией к совместному производительному труду, ресурсосбережению и высокой доходности в силу того, что имеют личную долю участия в ее уставном капитале. Качество менеджмента в малой фирме выше, чем в крупной компании, вследствие отсутствия строго формализованных структур и процедур управления, сочетания формального и неформального лидерства ее руководителя.

Необходимыми условиями создания предприятий малого венчурного бизнеса выступают: инновационная идея, предполагающая выпуск новой продукции или освоение новой технологии; общественная потребность в нововведении; готовность изобретателя - инноватора к предпринимательской деятельности; наличие рискованного капитала для финансирования предприятия [5].

Венчурный проект состоит из нескольких этапов. На первом этапе, когда существует только изобретение либо идея, инвестирование осуществляют бизнес-ангелы (физические либо юридические лица, инвестирующие в проекты на ранней стадии). Далее финансирование осуществляют венчурные и инвестиционные фонды, финансовые и экспертные инвестиции, которых идут на расширение проекта. Любой успешный венчурный проект, как правило, приобретает стратегическим инвестором, которым может являться крупная корпорация.

При принятии решения по инвестированию малой инновационной фирмы руководство венчурного фонда уделяет основное внимание следующим моментам: технической осуществимости нововведения; экономической характеристике инновационного проекта по основным его параметрам; деловым качествам предпринимателя - инноватора.

Приоритет среди вышеназванных моментов получает последний, так как при его отсутствии становятся бесполезными два предшествующих. Национальная инновационная система Республики Беларусь предусматривает создание венчурных фондов за счет средств существующих инновационных фондов. Указ президента Республики Беларусь № 252 «О внесении дополнений и изменений в некоторые указы Президента Республики Беларусь» определяет порядок создания, деятельности и налогообложения венчурных организаций. Определено также, что доходы венчурных организаций и Белорусского инновационного фонда (за счет средств которого они и создаются), полученные от предоставления средств инновационным организациям, не облагаются налогом на прибыль. Данная льгота будет применяться только в случае, если доля выручки инновационных организаций от реализации высокотехнологических товаров (работ, услуг) составляет не менее 50 % от общей выручки инновационной организации.

В венчурном бизнесе, ориентированном на создание и распространение нововведений, органически сочетаются два вида предпринимательства: финансовое и инновационное. Для успеха в нем необходимо наличие двух субъектов: владелец рискованного капитала (венчурный фонд) и инновационная фирма. Опыт США и других развитых стран, где возник венчурный бизнес, говорит о том, что для того, чтобы венчурный бизнес стал частью национальной инновационной системы, необходимы две важнейшие предпосылки. В первую очередь, это наличие развитого и открытого фондового рынка, а во-вторых, это ситуация избытка ссудного капитала и перенакопления капитала, размещенного в ценных бумагах национальных эмитентов. Обе эти предпосылки пока отсутствуют в Республике Беларусь.

В Республике Беларусь не так много венчурных инвесторов, как это необходимо. На данный момент в стране появляется все больше бизнес-ангелов, без которых ни один венчурный проект не может быть реализован. Такие инвестиции считаются сверхрискованными, так как бизнеса еще нет, а есть только бизнес-идея. В Республике Беларусь существует Общественное объединение «Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН» - это первое формализованное объединение бизнес-ангелов. Сообщество в настоящий момент состоит из 12 бизнесменов и топ-менеджеров из Минска. Однако это очень мало для страны, так как для поиска инвестора для одного проекта необходимо, чтобы ее оценило около 50 инвесторов из которых только 1 сможет его проинвестировать.

Прогнозируется, что в ближайшие 2-3 года венчурная деятельность приобретет очертания индустрии. Основными отраслями, которые могли бы конкурировать в мировом масштабе, являются в Республике Беларусь био, информационные технологии и медицина [4].

Для стимулирования прихода новых предпринимателей в сферу инновационного бизнеса целесообразно учредить ежегодные государственные премии предпринимателям, действующим в сфере высокотехнологичного бизнеса и добившимся наивысших темпов роста компаний, в том числе использовавших венчурные инвестиции. Для формирования имиджа национальной венчурной индустрии и повышения привлекательности предпринимательской деятельности в области малого инновационного бизнеса необходимо проводить широкую пропаганду успехов высокотехнологичных компаний в средствах массовой информации – на телевидении, радио, в печатных изданиях, в сети Интернет.

Создание в Беларуси системы венчурного финансирования обеспечит дополнительный стимул к выполнению в стране рискованных проектов, связанных с исследованиями, разработкой и производством новейших видов высокотехнологичной продукции [2]. Малый инновационный бизнес может занять свою нишу на рынке при условии создания инновационных продуктов как в промышленной, так и в интеллектуальной сферах.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Белявская О. Механизмы венчурного финансирования. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belta.by>. – Дата доступа: 20.03.2013.
2. Венчурная индустрия в Республике Беларусь как один из компонентов инновационного развития страны Т.В. Дашкевич, Н.В. Носко// Вестник БрГТУ. – 2010. - № 3(63): Экономика – С. 15-17.
3. Елисеев О.В. Экономическая значимость субъектов малого предпринимательства в экономике Республики Беларусь. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.bbwoman.net>. – Дата доступа: 12.03.2013.
4. Ляховский Н. Венчурное инвестирование и бизнес-ангелы. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.delo.by>. – Дата доступа: 20.02.2013.
5. Нехорошева Л.Н., Егоров С.А. Организационно-экономический механизм венчурной деятельности: методология формирования и перспективы развития // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 1. – С.103–121.
6. Пустовалов В.К. Механизмы активизации регионального развития малого инновационного предпринимательства в Беларуси. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belisa.org.by>. – Дата доступа: 03.03.2013.

Дубенецкий Н.А., к.э.н., доцент,
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь
preswnik@yandex.ru

К ВОПРОСУ О ПРИРОДЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА 2009 Г. В РОССИИ

Исследование природы финансового кризиса 2009 г. в России весьма актуально для Республики Беларусь, так как почти половина белорусского экспорта приходится на российский рынок.

На наш взгляд, к фундаментальным факторам, определившим природу финансового кризиса в России, относятся: чрезмерный рост рыночной капитализации российского фондового рынка; широкий приток спекулятивного иностранного капитала на российский биржевой рынок ценных бумаг; увеличение займов в иностранной валюте со сторон промышленных корпораций и комбанков в 2002-2007 гг.; вложение значительных внебюджетных средств российского правительства в ипотечные бумаги США; значительное банковское кредитование оборотных средств реального сектора экономики.

Чрезмерный рост рыночной капитализации в 2001-2008 гг. способствовал появлению финансовых посредников спекулятивной ориентации, имеющих достаточный запас ликвидности и ценных бумаг, чтобы создавать устойчивый «бычий» или «медвежий» тренды на биржевом рынке.

Уровень капитализации российских компаний с 2000 по 2006 г. вырос с 15% ВВП до 107% ВВП, т. е. более чем в 7 раз. Для сравнения: рыночная капитализация с 1990 по 2006 г. в мире в целом увеличилась с 48% мирового ВВП до 114% мирового ВВП - в 2,4 раза; в США - со 137% ВВП до 148% ВВП, т. е. в 1,1 раза [5, с. 9].

Широкий приток иностранного капитала на биржевой рынок ценных бумаг создает на нем дополнительный фактор нестабильности, находящийся за границей. В случае проблем с ликвидностью у иностранных инвесторов они могут осуществить массовый выброс на российском фондовом рынке российских ценных бумаг. Такая интервенция финансовых инструментов способна сформировать долгосрочный «медвежий» тренд на биржевом рынке.

Заимствования российских банков на мировых рынках кредитных ресурсов в качестве залога предполагали использование контрольных пакетов акций российских банков, что к сентябрю 2008 г. практически привело к потере управляемости национальной банковской системой России. Крупнейшие российские банки к началу 2008 г. имели значительную задолженность перед западными банками (например, долги ОАО «Промсвязьбанк», деноминированные в российских рублях, превысили 3,5 млрд. руб.) [3, с.17]. Общая корпоративная задолженность российских компаний нерезидентам по итогам 2008 г. составила более 500 млрд. долл. [3, с. 21].

Вложение значительных внебюджетных средств правительства России в ипотечные бумаги США под гарантии американского правительства представлялось российскому Минфину надежным, теоретически безрисковым инвестированием средств резервного фонда. Возможность дефолта американского правительства необоснованно исключалась.

Значительное банковское кредитование оборотных средств частного сектора экономики было обусловлено двумя причинами. Во-первых, в 2005-06 гг. центральный банк России проводил мягкую монетарную политику. Во-вторых, крупные промышленные корпорации трансформировали часть собственных средств в ценные бумаги, надеясь на получение значительной прибыли от курсовых разниц. Сложившуюся нехватку оборотных средств, они компенсировали банковскими займами. Таким образом, реальный сектор экономики оказался в кредитной зависимости от банковского сектора.

Перечисленные факторы потенциальной экономической нестабильности реализовались в России в 2009 г. по «принципу домино». Финансовый кризис в США создал во всем мире невиданный спрос на ликвидность в американских долларах.

Иностранные инвесторы, имеющие пакеты российских бумаг начали от них избавляться и «обвалили» фондовый рынок России. Декапитализация фондового рынка России характеризуется снижением курсовой стоимости торгуемых ценных бумаг с сентября 2008 г. по март 2009 г. с 1000 млрд. долл. до 300 млрд. долл. [1, с. 22]. Вырученные за них российские рубли конвертировались в доллары США. Так, по данным ЦБ РФ, вывод иностранного капитала, деноминированного в российских рублях, за рубеж составил в I квартале 2009г. 19,7 млрд. руб., превысив аналогичный показатель прошлого года в 2,7 раза. [4, с. 16]. Это - первый фактор ажиотажного спроса на валютном рынке России.

Банки и корпорации для погашения краткосрочных кредитов, предоставленных им западноевропейскими банками в долларах США, также увеличили давление на валютный рынок. Это - второй фактор ажиотажного спроса на валютном рынке России.

В 2009 г. наступил срок погашения среднесрочных валютных кредитов (срок погашения от 2 до 5 лет), выданных комбанками фирмам и домохозяйствам. Поскольку норма резервирования по валютным кредитам составила в среднем 10%, постольку номинальная сумма кредитов в долларах США превысила величину реальных банковских резервов в долларах США приблизительно в десять раз. Это - третий фактор ажиотажного спроса на валютном рынке России.

Американское правительство президента Дж. Буша сделало недвусмысленный намек об отказе от гарантий по поддержанию высокой рыночной стоимости ипотечных бумаг. Для поддержания курса ипотечных бумаг американского правительства, в которые были вложены деньги российского резервного фонда, правительство России было вынуждено увеличить спрос на них. Еще сотня миллиардов долларов из резервов российского правительства была переведена в США.

К концу января 2009 г., менее чем за полгода открытой фазы кризиса, Россия потеряла треть резервов (200 млрд. долл. из 600 млрд. долл. на август 2008 г.). При этом механизмы защиты (меры Правительства РФ по поддержке предприятий) работали только в части перекачки ликвидности на ММВБ в валюту [1, с. 26]. Центральный банк России был вынужден начать плавную девальвацию российского рубля.

Ажиотажное увеличение спроса на иностранную валюту привело к значительному сокращению резервов коммерческих банков, номинированных в российских рублях: они были затрачены на приобретение американских долларов у центрального банка России. Началось сжатие денежной массы, а значит и совокупного спроса. Так, в 2008 г. совокупная денежная масса сократилась на 0,3%, в 2009 - на 11,1%, а падение производства составило в ряде отраслей 20-30% [2, с. 37]. Сокращение внутренней емкости российского рынка обусловило снижение белорусского экспорта на 32%.

Предложенный анализ причин финансового кризиса в России позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, ажиотажный спрос на американскую валюту во всем мире - в том числе и на российском валютном рынке - обусловил сокращение денежной массы в российской экономике. Во-вторых, сокращение денежной массы в конечном итоге привело к существенному уменьшению белорусского экспорта в Россию и стало главным фактором торможения экономического роста в нашей республике

ЛИТЕРАТУРА:

1. Митяев Д. А. О динамике саморазрушения мировой финансовой системы. Сценарии и стратегии /Д. А. Митяев// Экономические стратегии. – 2009. - №1. - С. 18-27.
2. Перская В. В. Дорога, которую нам указывают – или мы выбираем вместе? /В. В. Перская// Экономические стратегии. - 2009. - №3. - С. 32-39.
3. Ряховский Д. И. Глобальный кризис и переход к новой социально-экономической модели развития /Д. И. Ряховский// Проблемы современной экономики. - 2009. - №4 (32). - С. 17-21.
4. Русанов В.В. Проблемы системного упорядочения взаимодействия международных финансовых организаций с хозяйствующими субъектами и властными структурами России /В. В. Русанов// Вестник РГТУ. - 2009. - № 4. - С. 11-16.
5. Яковец Ю. Прогноз технологического развития мира и России и стратегия инновационного прорыва. - М.: Институт экономических стратегий. - 2011. - С. 96.

Егорова В. К., к.э.н., доцент,
Витебский государственный технологический университет,
г. Витебск, Республика Беларусь
valego@tut.by

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БЕЛАРУСИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ

Анализ современных мировых тенденций развития инновационной и интеллектуальной экономики позволяет сделать ряд принципиальных выводов. Происходит целенаправленное и планомерное увеличение наукоемкости ВВП, быстрое удорожание научных исследований и разработок, стремительная концентрация производства наукоемкой и высокотехнологичной продукции под контролем нескольких западных стран. По некоторым оценкам на долю 7 высокоразвитых стран мира приходится от 80 до 90% объема производства наукоемкой продукции. Усиливается тенденция по сосредоточению НИР и НИОКР в крупных компаниях, что равнозначно концентрации научно-технического потенциала и монополизации соответствующего сектора национальной и мировой экономики.

Анализируя развитие научно-технической и инновационной сферы в Беларуси в 2006-2010 годах, можно заметить крайне противоречивую картину. С одной стороны, имеются позитивные тенденции в использовании научного потенциала Беларуси. По сравнению с 2007 годом в 2010 с 13,8% до 20,2% увеличилась доля инновационной продукции в объеме промышленного производства, а доля инновационно-активных предприятий – с 17,8 до 25%. Доля отгруженной инновационной продукции в промышленности выросла с 14,8 до 18,5%. Наблюдалась определенная позитивная динамика в сфере производства и оборота интеллектуальной собственности: количество заявок на патентование изобретений выросло на 44,2%, выдача патентов – на 28% [1, с.10]. Как позитивный фактор развития следует оценить формирование Национальной инновационной системы в Республике Беларусь, позволяющей комплексно, системно подходить к решению проблем создания, распространения и внедрения новшеств; разработку Концепции Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 гг. В мире насчитывается 50 мегатехнологий, в 12 из которых Беларусь имеет существенные наработки: это оптические и вакуумные технологии, мобильная связь, ЖКИ-экраны, цифровая фото- и кинотехника, лазеры, персональные компьютеры и программирование, биотехнологии и генетика. Интеллектуальный потенциал страны позволяет участвовать в производстве продуктов нового поколения: Беларусь опережает все страны СНГ по уровню грамотности взрослого населения (99,6%), а также имеет один из самых высоких в мире уровень грамотности молодежи (99,8%).

С другой стороны, ряд ключевых показателей инновационного развития в Республике нельзя признать удовлетворительными. Показатель наукоемкости ВВП (отношение суммы внутренних затрат на исследования и разработки к объему ВВП) на протяжении всего анализируемого периода колебался в диапазоне 0,6-0,96% при том, что критическое значение данного показателя составляет 1%. Наукоемкость ВВП в Беларуси в 2,8 ниже, чем в странах ЕС-15, в 3,1 раза – по сравнению со странами ОЭСР, в 4 раза – по сравнению с США, в 5 раз – с Финляндией и более чем в 6 раз – по сравнению со Швецией [2, 16].

Доля инновационно-активных предприятий в общем числе промышленных компаний в 3 раза меньше среднего показателя по ЕС. Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности также в 3-3,5 раза меньше показателей стран ЕС. При этом конкурентоспособность инновационной продукции белорусских товаропроизводителей на внешнем рынке постоянно снижалась: экспорт за пределы страны уменьшился на 32,3 процентных пункта [3]. Если сравнивать Беларусь со страной, сопоставимой по численности населения и отраслевой структуре экономики, например, с Чехией, то по численности персонала, занятого исследованиями и разработками, Беларусь отстает в 1,8 раза; по приобретению новых технологий – в 8 раз [4, с.26].

Вызывают тревогу тенденции воспроизводства научного потенциала Республики Беларусь. С 2005 по 2010 годы прием студентов в вузы возрос на 11%, но структура набора на специальности в 2010 году практически полностью совпала со структурой, характерной для середины 90-х годов прошлого столетия. Не преодолена тенденция деградации кадрового потенциала науки. Численность аспирантов в 2010 году не достигла уровня 2005. На 21,7% снизился выпуск аспирантов за период 2005-2010 годы, еще больше – выпуск из аспирантуры с защитой диссертации [5, с.168]. Приток «свежей крови» в отечественную науку замедлился, а социальный престиж работы исследователя остается невысоким.

На основании вышеизложенного можно сделать три неутешительных вывода.

1. Научно-технический потенциал Беларуси находится еще на восстановительной стадии, т.к. его нынешний уровень не достиг еще уровня БССР 1990 года.

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.

По мнению специалистов, в Беларуси существуют определённые барьеры для реализации инновационного подхода. Во-первых, отсутствует опыт грамотного стратегического планирования, позволяющий снизить риски неудачных новаций. Во-вторых, следует признать недостаточную численность персонала на рынке труда с компетенциями в области инноваций, отсутствие сложившейся культуры инновационного подхода. В-третьих, имеет место сложность привлечения инвестиций под инновационные проекты, связанные с высокими рисками. В-четвертых, отсутствует грамотный эффективный маркетинг. Ведь, чтобы «подготовить» потребителя к товарам рыночной новизны, заставить их купить новую продукцию, необходима работа маркетологов. В-пятых, сдерживание освоения и производства новой продукции проявляется в недостаточной взаимосвязи между фундаментальной, прикладной, вузовской наукой и реальным сектором экономики, в отсутствии сквозной взаимосвязи в цепочке «исследование рынка – идея – НИОКР – производство – продажа». Наконец, следует указать на низкую мотивацию белорусских ученых и предприятий в создании и освоении инновационных продуктов.

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.

Таким образом, 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.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Инновационное развитие Белоруссии / В. И. Вершинин // Иностранная печать об экономическом, научно-техническом и военном потенциале государств-участников СНГ и технических средствах его выявления. Серия: Экономический и научно-технический потенциал. – 2012. - №2. – С. 3-10.
2. Инновационное развитие и структурная перестройка экономики: правовой и организационно-экономический механизмы // Материалы XV Международной научно-практической конференции, Минск, 18-19 апреля 2011: Тезисы выступлений преподавателей, научных сотрудников, аспирантов и магистрантов: в 2 ч. / [редколлегия: В.Ф.Медведев и др.]. – Минск: Частный институт управления и предпринимательства, 2011. – 358 с.
3. Национальный статистический центр Республики Беларусь / Респ. орган гос. управления в области гос. статистики [Электронный ресурс]. – Минск, 2012. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/index.htm>. - Дата доступа: 28.11.2012.
4. Инновационное развитие Республики Беларусь: необходимость и условия / П. С. Гейзлер // Вести института предпринимательской деятельности. – 2011. - №1. – С. 26-30.

5. Инновационное развитие в условиях «новой экономики» / М. М. Хованская, Ю. Н. Сафан // Социальные факторы устойчивого инновационного развития экономики: Тезисы докладов II Международной научно-практической конференции, г. Минск, Республика Беларусь, 22-23 сентября 2010 г. / [редколлегия: Л.П.Черныш и др.]. – Минск. – 324 с.

Зазерская В.В., к.э.н., **Ли Вэй**, магистрант,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
zazerskaya@mail.ru

РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КИТАЯ

Актуальность Важнейшая цель современного этапа развития малого предпринимательства – создание благоприятных условий для эффективной деятельности предприятий. Достижение этой цели предполагает, с одной стороны, совершенствование законодательной, финансовой, налоговой среды, в которой функционируют предприятие, а с другой – серьезного улучшения работы самих предприятий в условиях рыночных отношений. Нестабильность требует от предприятий высокой степени адаптивности. Зачастую на изменение условий деятельности предприятие вынуждено реагировать изменением своего масштаба [1].

Действующие предприятия достаточно разнообразны с точки зрения выполняемых функций, организационно-правового устройства, масштабов, профиля деятельности. С позиции количественных критериев предприятия можно рассматривать как крупные, средние и малые. Основными параметрами при этом выступают численность работников, годовой оборот капитала, величина товарооборота, размеры торговой площади, количество посадочных мест, пропускная способность торгового зала

Постановка задачи Китайское правительство считает малые и средние предприятия (МСП) важнейшим стимулятором экономического роста, оживления рынка и расширения возможностей трудоустройства. За последние 20 лет, сектор МСП стал неотъемлемой частью китайской экономики и ныне энергично создаёт огромное количество рабочих мест и осваивает новые инновационные технологии. Однако этот сектор испытывает трудности в привлечении капиталов, в заимствовании технологий и приобретении информации. Правительство постоянно предпринимает различные меры по созданию более благоприятных условий для дальнейшего развития МСП [2]:

- поэтапно совершенствует правовую систему регулирования его деятельности и оказания услуг;
- оптимизирует работу государственных фондов развития МСП и способов управления кредитными гарантиями для них;
- совершенствует систему размещения государственных закупок в секторе МСП;
- занимается подготовкой квалифицированных и предприимчивых специалистов;
- оказывает помощь в освоении зарубежных рынков.

Рассмотрим этапы развития малого бизнеса в Китае.

I этап. В 1990-х годах в КНР были проведены значительное сокращение и приватизация госпредприятий. В результате количество безработных составило десятки миллионов человек. Чтобы не допустить социального взрыва, китайское правительство начало развивать средний и малый бизнес.

Заботу о малом и среднем бизнесе взяла на себя Национальная комиссия по развитию и реформированию, в рамках которой был создан департамент малого и среднего предпринимательства. Еще одним государственным агентством по обслуживанию малого предпринимательства стал Китайский центр координации и кооперации бизнеса (КЦККБ). Государство оказывало поддержку малому и среднему бизнесу даже в освоении зарубежных рынков. Так, при содействии КЦККБ с 1990 по 2001 год получило действовало 950 международных проектов по развитию малого и среднего предпринимательства в Китае на общую сумму \$6,2 млрд.

II этап. В 2005 г. отмечено быстрое развитие малого бизнеса, выросло их количество и повысилась их прибыльность. В конце 2005г. в стране насчитывалось более 4,3 млн. МСП и 27,9 млн. индивидуальных предприятий, на которых работает свыше 75% занятого городского населения. Это составило 99,6% от общего количества предприятий в стране, на которые приходилось почти 60% ВВП и 74,7% добавленной стоимости промышленной продукции. Сектору МСП принадлежит 65% патентов, 75% технических новшеств и более 80% новой продукции Китая. На долю МСП приходится 46,2% налоговых поступлений всей страны и 62,3% общего объема экспорта Китая. При этом в категорию малых предприятий с числом занятых до 99 человек относится почти 99% предприятий и только 0,6% относятся к средним предприятиям с количеством занятых от 100 до 999 человек. В 2005 году объем экспорта и импорта продукции новых и высоких технологий Китая составил \$218,25 млрд. и \$197,71 млрд., соответственно увеличившись на 31,8 и 22,5%, при этом основной рост обеспечивал сектор МСП.

III этап. Развитие малого бизнеса в стране происходит по нескольким направлениям: правительство страны стимулирует, прежде всего, развитие частных предприятий, которые работают в сфере производства электроники и разработки программного обеспечения. Предприниматели в Китае активно участвуют в развитии инновационных технологий, 65% патентов и более 80% производящейся новой продукции страны принадлежит ее малым предприятиям. Также на долю малого бизнеса приходится около половины налоговых поступлений и около 60 % объема экспорта.

При этом большинство малых предприятий имеет в своем штате менее 100 человек, средние предприятия с большим количеством сотрудников составляют лишь менее 1 %. Малый бизнес в стране также ориентирован на сферу услуг. По мнению китайских экономистов, в 2020 году доля индустрии услуг в общем объеме ВВП должна составлять до 60 %.

Одним из первых шагов Правительства по созданию национальной системы развития инновационной деятельности является содействие в раскрытии научно-технического потенциала сектора МСП, который обеспечивает устойчивое развитие национальной экономики и её конкурентоспособность на мировых рынках. Именно сектор МСП служит движущей силой технологических инноваций во всех секторах экономики. Поскольку инновационные предприятия данного сектора существуют во всех отраслях экономики то и их деятельность диверсифицирована в различных направлениях. Это развитие технологий, совершенствование производства, инновации в сфере услуг и менеджмента. В связи с тем, что деятельность инновационных МСП связана с множеством рисков, то для их поддержки необходима помощь со стороны государства. В этой связи в Китае были разработаны основные принципы государственной поддержки инновационных МСП, учитывающие приоритетные цели национальной технической политики и сочетающие прямую и косвенную поддержку предприятий в соответствии с их конкретными нуждами.

В целях активизации инновационной деятельности в секторе МСП, в 1987 году Китай начал создавать «инкубаторы научно-технических предприятий» (они также называются центрами развития и освоения высоких и новейших технологий). Эти инкубаторы осуществляют поиск и поддержку технических и научных инноваций путём создания высокотехнологичных предприятий. Следующим этапом в научно-техническом развитии Китая было создание в 1988 году Пекинской экспериментальной зоны новых и высоких технологий, являющейся крупнейшим технологическим парком страны.

Политика правительства по поддержке и развитию инновационных МСП основывается на:

1. Разработке общей стратегии в отношении инновационных МСП;
2. Создании административного органа по координации инновационной деятельности в секторе МСП;
3. Предоставлении налоговых преференций для модернизирующихся МСП;
4. Создании системы финансовой поддержки для инновационного развития МСП;
5. Обеспечении информационного, консультационного и технического обслуживания инновационного развития МСП;
6. Создании бизнес-инкубаторов для поддержки быстро развивающихся МСП;
7. Содействию в организации венчурных фондов для МСП.

Кроме системы государственной поддержки в стране эффективно действует и общественная, которая осуществляется через систему некоммерческих и профессиональных ассоциаций, организующих комплекс мероприятий по продвижению новых научно-технических идей. В свою очередь, государственная система поддержки таких предприятий предусматривает создание системы финансовой поддержки для компенсации возможных рисков, предоставления оборотного капитала и субсидий в соответствии с действующим «Законом о поддержке МСП». В государственный бюджет введены статьи затрат на создание специальных фондов для развития МСП и оказание помощи финансовым институтам поддерживающим МСП, что позволяет улучшить их финансовое обслуживание.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Малые и средние предприятия. Управление и организация / под ред. И. Х. Пихлера и др. пер. с нем. М.: МО, 2009. –324 с.
2. Горфинкель, В.Я. Малый бизнес: учебное пособие / под ред. В.Я. Горфинкеля. – М. : КНОРУС, 2011. – 286 с.

Западнюк Е.А., к.э.н., доцент,
Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины,
г. Гомель, Республика Беларусь
zapadnjuk@yandex.ru

ПОЛИТИКА ПООЩРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ ЗА РУБЕЖОМ И ДОЛЖНО ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Учитывая международный опыт развития инновационной экономики в зарубежных странах, а также сложный междисциплинарный характер инновационных исследований, для успешного развития инновационной сферы и формирования рынка инновационной продукции необходимо реализовать следующие принципы и использовать важнейшие элементы национальных инновационных систем по поддержке и эффективному развитию этой отрасли:

1. Проведение систематической работы по определению стратегических направлений развития и формированию программ фундаментальных исследований и прикладных разработок в инновационной сфере, которые наиболее перспективны для страны. Определение этих приоритетов должно происходить в условиях широкого диалога государственной власти (прежде всего правительства) с обществом относительно перспектив коммерциализации и последствий использования инновационной продукции для здоровья людей и состояния окружающей среды. Согласование выбранных государственных приоритетов развития инноваций должно происходить с участием ведущих консалтинговых компаний и аналитических агентств, специализирующихся на маркетинговых исследованиях рынка инновационной продукции, а также с участием государственных и некоммерческих организаций [1].

2. Крайне острой в условиях длительного экономического кризиса становится проблема координации на государственном уровне всех исследований в области инноваций в целях эффективного использования имеющихся ресурсов и предотвращения дублирования направлений работ. Для этого необходима поддержка на уровне президента и правительства стратегии развития инноваций, а также разработка программ реализации положений этой стратегии на национальном и региональном уровнях.

3. Для коммерциализации результатов исследований необходимо формирование развитой инфраструктуры, которая будет заниматься ускорением трансфера технологий в производство, созданием транспарентных условий для конкуренции и государственно-частного партнёрства.

4. В ведущих странах мира активно формируются национальные инновационные сети, которые объединяют большое количество учреждений, организаций и компаний, которые проводят инновационные исследования, выполняют прикладные научно-технологические разработки и доводят их до стадии опытных образцов, а также занимаются коммерциализацией и образованием в сфере инноваций согласно выбранным и согласованным обществом направлениям развития науки и технологий.

5. Основным элементом национальных инновационных сетей ведущих стран мира являются инновационные научно-образовательные центры (ИНОЦ) как структурные подразделения научной, научно-производственной организации или университета, и которые проводят инновационные исследования, подготовку кадров высшей квалификации в области инновационных технологий, а также используют результаты научных исследований в образовательном процессе. Наиболее современной является «кластерно-сетевая» модель организации взаимодействия ИНОЦ, которая представляет собой синергию двух моделей – кластерной и сетевой. С одной стороны, она представлена кластерными образованиями с полным циклом НИОКР, а также университетским образованием и циклом внедрения целой номенклатуры инновационных продуктов, а с другой – дополняется возможностями совместных лабораторных комплексов, общей инфраструктурой и специализированными инновационными комплексами, ориентированными на решение узких прикладных задач. Иначе – указанная модель сети кластеров с широким спектром специализаций позволяет обеспечить решение масштабных задач инновационного развития. Использование «кластерно-сетевой» модели дает возможность развивать инновации по «всему фронту» на базе ИНОЦ с университетскими материальной и лабораторной базами [2].

6. В странах-лидерах среди специализированных научно-исследовательских организаций (кроме научно-исследовательских структур концернов) значительную роль играют правительственные агентства, программы, консорциумы, университеты, а также постоянно растущее количество профессиональных общественных организаций. Деятельность профессиональных ассоциаций усиливается системой инвестиционных и венчурных компаний. В то же время, современные тенденции развития венчурного капитала в сфере инновационных технологий свидетельствуют о сокращении объемов данного вида инвестиций в мировых центрах инновационной индустрии за счет повышения роли прямых корпоративных инвестиций, осуществляемых на стадии промышленного освоения ранее экспериментально апробированных исследований.

7. За рубежом по ряду крупнейших инновационных прорывов кластерные образования стали восходящими центрами концентрации и интеграции усилий научных, учебных, промышленных и региональных инициатив, которые обеспечили технологическое лидерство такой страны, как США. При этом успешность кластеров определяется как ролью университетов, так и активным участием правительств штатов.

8. Фундаментальной основой решений по построению инновационных кластеров является кооперация всех технологических переделов по конкретной номенклатуре продуктов (включая потребление) с обеспечением взаимодействия

персонала, интеллектуального сервиса и финансирования на этапах НИОКР, производства, дистрибуции и использования (утилизации) инновационных продуктов в рамках кластера. Более того, кроме государственной поддержки продаж (в первую очередь в виде госзаказов и госзакупок), необходим рыночный механизм «втягивания» инновационной продукции на рынок. По мнению ведущих зарубежных специалистов, для стран СНГ создание вертикально-интегрированных типов кластеров, которые позволяют успешно осуществлять управление разработкой, производством и реализацией всей номенклатуры инновационной продукции, может дать положительный результат [2].

9. Для того, чтобы довести процесс совершенствования государственной системы развития инновационной индустрии до стадии согласования действий всех созданных с этой целью государственных институтов, необходима разработка дорожных карт как для инновационной сферы в целом, так и для ее отдельных сегментов. Дорожная карта как сценарий, охватывающий последовательность действий разных специалистов в целях доведения перспективной научно-технологической идеи до промышленного внедрения и вывода полученной продукции на рынки сбыта, готовится группой экспертов и является общепризнанной согласованной точкой зрения на цели разработки и возможные направления использования результатов [1].

ЛИТЕРАТУРА:

1. Кизим М. О., Матюшенко І. Ю. Перспективи розвитку і комерціалізації наноте-хнологій в економіках країн світу і України. – Харків : ІНЖЕК, 2011. – 392 с.
2. Рынок нано: от нанотехнологий – к нанопродуктам / Под ред. Г. Л. Азоева. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2011. – 319 с.

Захарченко Л.А., к.э.н., доцент,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
Седель О.Я., к.т.н., доцент,
Брестский государственный университет им. А.С. Пушкина,
г. Брест, Республика Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

В современных условиях инновации являются одним из важнейших факторов обеспечения экономического роста, повышения конкурентоспособности страны, повышения уровня жизни населения, а также поддержания оборонной, экономической, технологической безопасности страны.

Состояние инновационной деятельности в любом государстве является важнейшим индикатором развития общества и его экономики. Инновационная политика позволяет решать задачи перестройки экономики, непрерывного обновления технической базы производства, выпуска конкурентоспособной продукции, создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов.

Сегодня нововведения стали одним из главных резервов обеспечения экономического роста государства, сохранения и усиления его конкурентных позиций на мировых рынках. Ускорение процесса создания новшеств можно рассматривать как важнейший составной элемент стратегического развития государства. Учитывая актуальность инноваций для достижения социально-экономических целей, вопросы активизации инновационной и инвестиционной деятельности определены как один из приоритетов развития Республики Беларусь.

В современных условиях развитие экономики Беларуси во многом зависит от такого научного потенциала, который бы отличался высокой степенью концентрации научных заведений и научных кадров, соответствующим уровнем развития науки, необходимыми возможностями и ресурсами, которые направляются на решение научно-технических проблем. Только такой научный потенциал в состоянии обеспечить разработку и внедрение проектов высокотехнологичных производств.

Инновационная сфера в Беларуси существовала и при плановой экономике, где отсутствовали рыночные институты, механизм внедрения новшеств носил административный, приказной характер и реализовывался в планах новой техники. Существовал достаточно мощный отраслевой сектор науки: отраслевые НИИ и система опытно-конструкторских и технологических бюро на предприятиях.

Оставшийся в Республике Беларусь от советского периода научно-технический потенциал с архаичной структурой плохо вписывался в новый рыночный контекст, поскольку унаследовал и старые проблемы (самодостаточность науки, ее отрыв от нужд производства, слабую восприимчивость экономики к НТП, технологическое отставание многих отраслей и предприятий). НТП приобрел новые, не менее сложные для решения проблемы: отсутствие органичной для рынка связи научной, промышленной и финансовой сфер, трудности с созданием недостающих звеньев инновационного процесса, прежде всего инфраструктуры освоения, коммерциализации новшеств.

Инновационная активность промышленности Беларуси в основном обеспечивается за счет устойчивой группы предприятий, где инновационная деятельность носит постоянный характер и связана с приобретением машин и оборудования за счет собственных средств. Построение же экономики инновационного типа предполагает вовлечение в инновационную деятельность широкого круга субъектов предпринимательской деятельности с большим спектром инноваций за счет различных источников.

В государственном реестре за 10-летний период функционирования национальной патентной системы зарегистрировано 5500 изобретений, 960 патентов на полезные модели, 615 – на промышленные образцы, 75 – на сорта растений. Анализ изобретательской активности отечественных заявителей показывает, что наибольшее количество заявок поступает от государственных предприятий и организаций (36%), физических лиц (30%), вузов (20%), предпринимательских структур (10%). Изобретатели республики создают решения мировой новизны более чем по 30 направлениям науки и техники. Их внедрение – важный фактор роста конкурентоспособности.

На сегодняшний день в Республике Беларусь создано и действует много различных элементов инновационной инфраструктуры: Парк высоких технологий, научно-производственных центров, инновационных центров, центры трансфера технологий, Белорусский инновационный фонд и научно-технологические парки (технопарки).

Из анализа структуры технологической оснащенности отраслей экономики следует, что преобладает использование традиционных технологий – 79 %, к новым относятся 15,8 % и к высоким – 5,2 %.

Система финансирования является одним из основных инструментов реализации государственной политики в области инновационной деятельности. При отсутствии такой системы невозможно вести речь об эффективном развитии инновационных процессов в республике. Финансовая политика на данном этапе должна базироваться на концентрации средств на ограниченном числе приоритетов и строгом контроле за их использованием. Должна быть повышена ответственность за эффективное использование бюджетных средств.

Финансирование инновационной деятельности осуществляется за счет средств республиканского и местных бюджетов, собственных средств организаций, а также внебюджетных источников. Следует четко выделить направления финансирования из бюджетных средств. Учитывая сложившиеся традиции, такими направлениями являются программы и инновационные проекты. Кроме того, государство должно финансировать программы по созданию в республике элементов инновационной инфраструктуры, мероприятий по подготовке кадров для инновационной деятельности, участия белорусских организаций в выставках, ярмарках.

Вложение средств в инновационные проекты является делом рискованным. Причем риск связан не только с вероятностью получения отрицательного результата на стадии исследования или разработки. Неожиданности возможны на всех стадиях инновационного процесса. В связи с этим одним из элементов системы поддержки инновационной деятельности станет страхование рисков. Существует два подхода в решении этого вопроса: создание венчурных либо страховых фондов.

Беларусь уже давно ведет активную политику инновационного развития страны. Но результаты десятилетнего труда показывают ее низкую эффективность. При сохранении высоких государственных расходов на инновационную деятельность предприятий, доля отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции по итогам 2011 года составила всего 17,4%. При этом методология выбора, какую продукцию относить к категории инновационной, остается спорной и является источником постоянных манипуляций с этим показателем.

Есть три основные причины такого медленного и низкоэффективного инновационного развития Беларуси. Главным тормозом инновационной политики белорусского государства является высокая доля государственной собственности. Более 72% всей собственности находится в распоряжении центральной и местных властей. Вторая причина, низкий уровень оценки инновационных проектов, как следствие, распространение псевдоинноваций. Третья причина – недостаток высококвалифицированных работников, способных создавать новые знания и коммерциализировать их.

В качестве барьеров на пути инноваций выступают также недостаточный уровень наукоемкости ВВП, высокая налоговая нагрузка на субъекты инновационной деятельности и другие.

Эти барьеры и проблемы инновационного развития в совокупности определяют главную системную проблему: темп развития, структура и научно-технический уровень исследований и разработок научной сферы страны не отвечает потребностям развития национальной экономики, её структурной перестройки, и повышения конкурентоспособности.

Для ускорения инновационного развития Беларуси необходимо предпринять ряд мер. Одной из таких мер является приватизация, которая позволит повысить эффективность управления имуществом. К тому же, приватизация увеличит приток в страну иностранных инвестиций и новых технологий. Развитие в стране венчурного бизнеса позволит снизить риски неправильных инвестиционных решений. Улучшение условий ведения бизнеса снизит отток высококвалифицированных кадров из страны и повысит темпы ее инновационного развития.

Многочисленные инициативы в области поддержки инноваций носят комплексный и масштабный характер. Наиболее важной из них являются Государственная программа инновационного развития на 2011-2015 годы. Главными задачами развития промышленного комплекса в 2011 – 2015 годах являются :

- опережающее развитие экспортоориентированных и высокотехнологических производств;
- качественное улучшение производственного потенциала, снижение материалоемкости и импортоспособности продукции, повышение конкурентоспособности традиционных направлений специализации на основе технологического переоснащения;
- повышение эффективности внешнеэкономической деятельности за счет освоения новых видов продукции и роста экспорта инновационных товаров;

- развитие импортозамещающих производств;
- формирование холдингов и постепенная передача функций оперативного управления управляющим компаниям.

За счет создания новых и модернизации действующих производств в 2015 году вклад секторов, производящих наукоемкую продукцию, в экономику Республики Беларусь, должен стать сопоставимым с вкладом традиционных секторов.

Целью инновационного развития национальной экономики Республики Беларусь в 2011 – 2015 годах является формирование новой технологической базы, обеспечивающей высокий уровень конкурентоспособности национальной экономики Республики Беларусь на внешних рынках.

ЛИТЕРАТУРА:

1. О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь : Закон Респ. Беларусь от 10 июля 2012 г. № 425-3 : с изм. и доп. : текст по состоянию на 26 июля 2012 г. – Минск : Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2012. – 23 с.

2. О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 гг. : постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 26 мая 2011 г. № 669 : с изм. и доп. : текст по состоянию на 26 дек. 2012 г. – Минск : ГУ «БелИСА», 2011. – 164 с.

3. Об утверждении Программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 г. : Постановление Совета Министров Респ. Беларусь от 05 июля 2012 г. № 622. – Минск : Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь, 2012. – 71 с.

Карпейчик С.В.,

Белорусский республиканский фонд фундаментальных исследований,
г. Минск, Республика Беларусь

fond@it.org.by

**ИНТЕГРАЦИЯ И КООПЕРАЦИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ
ПОСРЕДСТВОМ ГРАНТОВ БРФФИ**

В последние годы Белорусским республиканским фондом фундаментальных исследований (БРФФИ) прорабатываются новые подходы в организации и финансировании совместных исследований белорусских и зарубежных ученых, предпринимаются меры по совершенствованию процедуры анализа, оценки и отбора проектов. С каждым годом увеличивается удельный вес международных проектов в общем количестве грантов Фонда (рисунок 1). В 2010 году общее количество совместных проектов с зарубежными учеными впервые превысило количество внутренних республиканских грантов. БРФФИ стал выступать в качестве крупного организатора международного сотрудничества белорусских ученых [1].

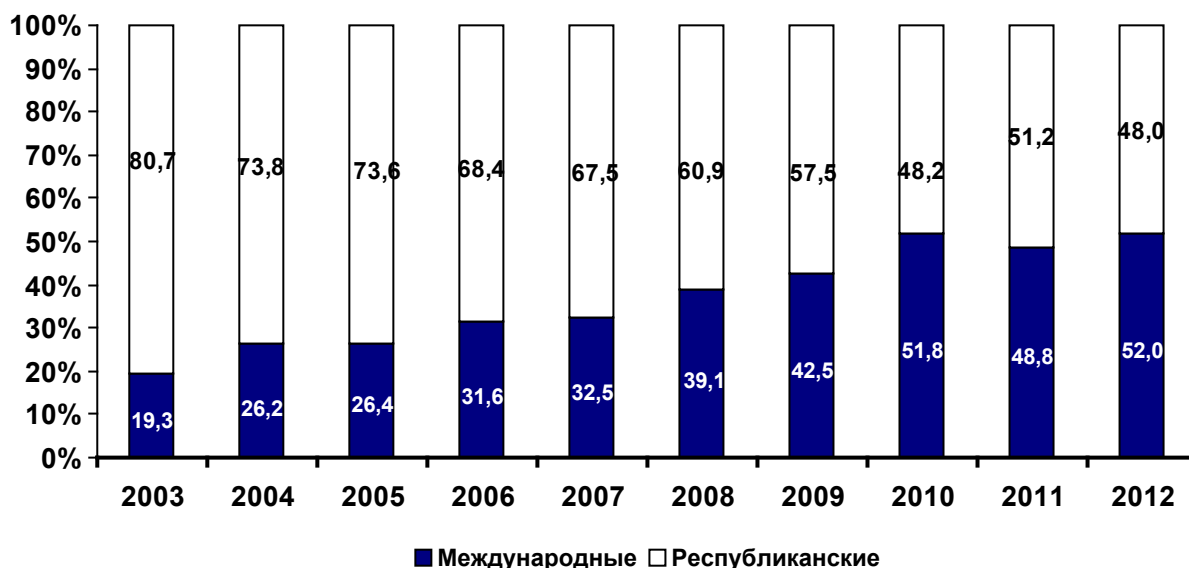


Рисунок 1 – Распределение количества финансируемых БРФФИ проектов в 2003–2012 гг. (%)

Анализ показывает, что международные проекты БРФФИ по сравнению с внутривнутриреспубликанскими дают более значимые научные результаты, а также более качественные и в большем объеме данные, пригодные для практического использования. Например, результаты завершившихся в 2011 году проектов использованы в выполнении 20 зарубежных контрактов, причем 15 из них заключены на основе международных проектов. О более высокой значимости получаемых научных результатов свидетельствуют и данные публикационной активности: в области биологических, медицинских и аграрных наук на один международный проект в среднем приходится 10,6 публикаций и патентов, а на один внутривнутриреспубликанский – 8,8 [2].

В качестве яркого примера влияния активности Фонда на развитие международного научно-технического сотрудничества можно рассмотреть конкурсы совместных проектов БРФФИ с Вьетнамской академией наук и технологий (ВАНТ). По инициативе Фонда в 2007 году было заключено Соглашение о сотрудничестве между БРФФИ и ВАНТ. За истекший период выполнено или выполняется 34 совместных белорусско-вьетнамских проекта фундаментальных исследований. В результате сложились совместные коллективы и были образованы три международных лаборатории: химико-технологическая (Институт химии новых материалов НАН Беларуси и Институт химии прикладных соединений ВАНТ), по разработке высокотехнологичных научных инструментов (Институт тепло- и массообмена им. А.В.Лыкова НАН Беларуси и Институт прикладной физики и научного оборудования ВАНТ), клеточных нанотехнологий (Институт биофизики и клеточной инженерии НАН Беларуси и Институт экологических технологий ВАНТ). В стадии организации находится еще одна международная лаборатория (Белорусский государственный университет, Центральный ботанический сад и Институт биоорганической химии НАН Беларуси и институты химии прикладных соединений, биохимии моря, химии и биотехнологий ВАНТ). Как следствие такого масштабного развития белорусско-вьетнамского сотрудничества в ноябре 2011 года во время визита Премьер-министра РБ М.В. Мясникова в Вьетнам был создан совместный научно-практический центр для разработки и освоения в производстве технологий в области приборо- и машиностроения, энергетики и химической продукции. В будущем планируется создание совместного предприятия по внедрению в производство научных разработок [3].

Итоги выполнения международных проектов БРФФИ являются весомой основой формирования заданий государственных программ научных исследований (ГПНИ) и государственных научно-технических программ (ГНТП). Если в 2009 году только каждый третий такой проект использовался в заданиях государственных программ, то уже в 2010 и 2011 годах каждый второй. Наибольший процент использования результатов фундаментальных исследований в заданиях ГНТП находят проекты по физике, математике и информатике (программы «Информационные технологии», «Эталоны и научные приборы», «Информатика и космос» и др.), аграрно-биологических наук (программы «Агрокомплекс – устойчивое развитие», «Новые технологии диагностики и лечения», «Леса Беларуси – продуктивность и устойчивость, эффективное использование» и др.) и технических наук (программы «Новые материалы и технологии», «Машиностроение», «Защита поверхностей» и др.) [4].

Существует также ряд межгосударственных программ, требующих значительных финансовых вложений. Поэтому объединение усилий ученых разных стран способствовало бы достижению большего прогресса в инновационной деятельности. Решаемые в межгосударственных программах проблемы актуальны не только для Республики Беларусь, поэтому для повышения эффективности данного процесса требуется не только проведение отдельных совместных конкурсов или выполнения отдельных проектов, а и совместная выработка общих приоритетов для заинтересованных государств.

Инновационная политика Союзного государства осуществляется в значительной мере через механизм подготовки и реализации научно-технологических программ и других мероприятий Союзного государства. Проведя анализ завершенных проектов по общим конкурсам с РФФИ, отметим, что ряд результатов исследований находят дальнейшее развитие в программах Союзного государства («Космос НТ», «Нанотехнология - СГ», «Микросистемотехника»). Таким образом, целесообразно проводить специальные конкурсы с РФФИ, направленные на реализацию комплексных, в том числе междисциплинарных проектов, выполняемых представителями академической и вузовской науки совместно со специалистами отраслевой (корпоративной) науки России и Беларуси. Поскольку научная тематика конкурсов затрагивает стратегические интересы обеих стран, то для поддержки подобных работ необходимо предусмотреть образование специального целевого источника средств в рамках бюджета Союзного государства. В результате проведения таких совместных конкурсов полученные новые знания обеспечивали бы научный задел для научно-технических программ Союзного государства [5].

Формирование и реализация межгосударственных программ и проектов в области фундаментальной науки на территории СНГ является основным направлением деятельности Совета по сотрудничеству в области фундаментальной науки государств-участников СНГ, основанным в мае 2011 года. Научным заделом для таких программ служили бы результаты межгосударственных научных исследований по приоритетным направлениям и формам сотрудничества в области фундаментальной науки. В связи с этим планируется создание Межгосударственного фонда научных исследований государств-участников СНГ, основной задачей которого станет финансирование совместных проектов, предложенных государствами-участниками СНГ, отобранных и сформированных на конкурсной основе по результатам экспертизы. Проект договора о создании Фонда был рассмотрен 20-21 февраля 2013 года в Исполнительном комитете СНГ в Минске. Предполагается, что Фонд разместится в Москве. Учредителями организации станут государства СНГ, подписавшие договор о ее создании.

Целью деятельности Фонда будет финансовая поддержка межгосударственных научных исследований по приоритетным направлениям научной и научно-технической деятельности государств-участников СНГ. Несомненно, создание указанного Фонда будет очень важным событием для научного сообщества, он позволит объединить усилия ученых СНГ на решение не только региональных, но и глобальных проблем Земли и человечества.

Кроме того, БРФФИ необходимо продолжать уделять внимание оказанию финансовой поддержки белорусским ученым для участия в работе зарубежных научных мероприятий. На эти цели, например, в 2011 году было израсходовано более

20 млн.руб. Восемь ученых нашей страны приняли участие в научных конференциях, проходивших в Великобритании, Германии, Италии, Франции, Швейцарии, Чехии и др. странах. К сожалению, выделенное на эти цели Фондом поддерживающее финансирование было относительно малым в общих расходах участников этих мероприятий [6].

Таким образом, проведение совместных конкурсов проектов научных исследований белорусских и иностранных ученых, несомненно является наиболее продвинутой и значимой формой интеграции белорусских исследователей в международное научное сообщество, стимулирующей повышение качества и сокращение сроков исследований, а главное, позволяющей обеспечивать адекватность результатов отечественной науки уровню мировых достижений в соответствующих областях знания.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Орлович В.А., Прокошин В.И., Карпейчик С.В., Харитонов Е.М. Международные гранты БРФФИ – надежный путь к инновациям в Беларуси // Материалы международной научно-практической конференции «2-ой Белорусский инновационный форум» Минск, Беларусь, 18-19 ноября 2010г. – Ковчег 2011. С.609-626.
2. Харитонов Е.М., Карпейчик С.В. Фундаментальные исследования и их практические приложения (по отчетным материалам завершившихся в 2011 г. проектов БРФФИ) // Вестник фонда фундаментальных исследований. 2012. №3. С.25-34.
3. Орлович В.А. О работе Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований в 2011 году и о перспективах деятельности на 2012 год (отчетный доклад на расширенном заседании Научного совета БРФФИ 13 апреля 2012 года) // Вестник фонда фундаментальных исследований. 2012. №2. С. 9-33.
4. Карпейчик С.В., Прокошин В.И., Слонимский А.А., Харитонов Е.М. Роль фундаментальных исследований в формировании научно-технических программ: опыт БРФФИ // Экономический бюллетень. №5(179). 2012. – С.30-37.
5. Прокошин В.И., Карпейчик С.В., Харитонов Е.М. О научном наполнении Госпрограммы инновационного развития // Проблемы и перспективы инновационного развития экономики: материалы XVI международной научно-практической конференции, Алушта, 10 – 15 сентября 2012г. / Национальная академия наук Украины, Центр исследований научно-технического потенциала и истории науки им. Г.М.Доброва НАН Украины, Творческий союз НИО Крыма. – Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2012. – 505 с.
6. Карпейчик С.В. Научные фонды в системе МНТС // Наука и инновации. 2013. №1. С.58-60.

Козлова А.С.,

Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь
kozlova_alex@mail.ru

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь на государственном уровне реализуется комплекс мер, направленных на обеспечение безопасности пищевых продуктов. основополагающим нормативным правовым актом в области пищевой безопасности является Закон Республики Беларусь от 29.06.2003 № 217-З «О качестве и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов для жизни и здоровья человека».

Согласно Закону меры государственного регулирования в области обеспечения качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов включают:

- техническое нормирование и стандартизацию продовольственного сырья и пищевых продуктов;
- государственную гигиеническую регламентацию и регистрацию продовольственного сырья и пищевых продуктов;
- лицензирование отдельных видов деятельности по производству продовольственного сырья и пищевых продуктов и их обороту;
- подтверждение соответствия продовольственного сырья и пищевых продуктов, материалов и изделий, систем управления качеством требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации;
- государственный контроль и надзор за качеством и безопасностью продовольственного сырья и пищевых продуктов [2].

Техническое нормирование и стандартизация осуществляются на основании Закона Республики Беларусь от 05.01.2004 № 262-З «О техническом нормировании и стандартизации» и представляют собой деятельность по установлению обязательных для соблюдения технических требований, связанных с безопасностью продукции (техническое нормирование), а также по установлению технических требований для их всеобщего и многократного применения в отношении постоянно повторяющихся задач (стандартизация). В рамках реализации Закона «О техническом нормировании и стандартизации» осуществляется поэтапный переход на новую систему технического нормирования и

стандартизации. В соответствии с ней к техническим нормативным правовым актам в области технического нормирования и стандартизации относятся:

- 1 технические регламенты;
- 2 технические кодексы установившейся практики;
- 3 государственные стандарты Республики Беларусь;
- 4 стандарты организаций;
- 5 технические условия [1].

Ответственным за реализацию единой государственной политики в области технического нормирования и стандартизации является Государственный комитет по стандартизации Республики Беларусь.

Государственная гигиеническая регламентация и регистрация (ГГР) до 1 января 2012 года осуществлялась на основании постановления Совета Министров Республики Беларусь от 14.12.2001 № 1807.

Следует обратить внимание, что в связи с формированием единого таможенного пространства с 1 июля 2010 года вступили в силу Соглашение Таможенного союза (ТС) по санитарным мерам, принятое решением Межгосударственного Совета Евразийского экономического сообщества от 11.12.2009 № 28, и документы в его развитие, утвержденные решением Комиссии ТС от 28.05.2010 № 299 «О применении санитарных мер в Таможенном союзе»:

— Единый перечень товаров, подлежащих санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю) на таможенной границе и таможенной территории ТС;

— Единые санитарно-эпидемиологические и гигиенические требования к товарам, подлежащим санитарно-эпидемиологическому надзору (контролю);

— Единые формы документов, подтверждающих безопасность продукции.

Данными документами были установлены единые для трех государств подходы к организации и проведению государственного санитарно-эпидемиологического надзора на таможенной границе и таможенной территории ТС.

Это означает, что с принятием данных документов начался переход от национальной гигиенической регистрации и регламентации к единой регистрации в рамках ТС. То есть с 1 января 2012 г. вместо национальной ГГР необходимо получать Свидетельство о государственной регистрации – единой формы документ, подтверждающий безопасность продукции (товаров) на всей территории ТС.

Лицензирование регулируется Указом Президента Республики Беларусь от 01.09.2010 № 450 «О лицензировании отдельных видов деятельности».

С 1 января 2011 года существенно сокращен перечень лицензируемых видов деятельности. В отношении оборота пищевых продуктов сохранена необходимость получения лицензии лишь на виды деятельности, связанные с производством и реализацией алкогольной продукции:

— деятельность, связанная с производством алкогольной, непищевой спиртосодержащей продукции, непищевого этилового спирта и табачных изделий (лицензии выдает Государственный комитет по стандартизации);

— оптовая торговля и хранение алкогольной, непищевой спиртосодержащей продукции, непищевого этилового спирта и табачных изделий (лицензии выдают облисполкомы и Минский горисполком);

— розничная торговля алкогольными напитками и (или) табачными изделиями (лицензии выдают Минский горисполком, городские и районные исполкомы) [3].

Эффективным инструментом защиты рынка от недоброкачественной и небезопасной продукции, содействия повышению качества и конкурентоспособности выпускаемой продукции в Республике Беларусь является оценка соответствия.

Оценка соответствия – это деятельность по определению соответствия объектов оценки соответствия требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации.

14 июля 2011 г. вступила в силу новая редакция Закона Республики Беларусь «Об оценке соответствия требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации» от 5 января 2004 года. (Закон Республики Беларусь от 31.12.2010 №228-3). Её принятие обусловлено необходимостью улучшения инвестиционной привлекательности страны, уточнения норм закона с учетом практики его применения и международного опыта, гармонизации национальной системы оценки соответствия с международными правилами, а также приведением в соответствие с рядом законодательных актов Республики Беларусь [1].

Подтверждение соответствия может носить обязательный или добровольный характер. Обязательное подтверждение соответствия осуществляется в форме обязательной сертификации и декларирования соответствия. Добровольное подтверждение соответствия осуществляется в форме добровольной сертификации.

Обязательная сертификация осуществляется аккредитованным органом по сертификации на основе договора на подтверждение соответствия, заключенного с заявителем. Если схемой подтверждения соответствия установлена необходимость проведения испытаний объекта оценки соответствия, то они проводятся аккредитованной испытательной лабораторией (центром).

В отличие от сертификации декларирование соответствия осуществляется изготовителем (продавцом) путем принятия декларации о соответствии на основании собственных доказательств и (или) доказательств, полученных с участием аккредитованного органа по сертификации и (или) аккредитованной испытательной лаборатории (центра). Декларация о соответствии подлежит регистрации в аккредитованных органах по сертификации.

Согласно положениям п. 3.5 Директивы Президента Республики Беларусь от 31.12.2010 № 4 «О развитии предпринимательской инициативы и стимулировании деловой активности в Республике Беларусь», декларирование

соответствия продукции в ближайшей перспективе должно стать преимущественной формой обязательного подтверждения соответствия, хотя полная замена им обязательной сертификации продукции не предусматривается.

Выдачу сертификатов соответствия и регистрацию деклараций о соответствии осуществляет Государственный комитет по стандартизации и подчиненные ему государственные организации.

Следует отметить, что вступление Республики Беларусь в ТС внесло некоторые коррективы и в систему подтверждения соответствия. С 1 июля 2010 г. в силу вступило Соглашение об обращении продукции, подлежащей обязательной оценке (подтверждению) соответствия, на таможенной территории Таможенного союза от 11 декабря 2009 года. Соглашение позволило субъектам хозяйствования вместо национальных сертификатов соответствия и деклараций о соответствии иметь единые документы: сертификат по единой форме ТС или декларацию о соответствии по единой форме ТС.

В отличие от гигиенической регистрации переход на Единые формы не является обязательным, это право участников взаимной торговли, альтернатива с учетом экономической целесообразности, поэтому ранее выданные сертификаты соответствия и зарегистрированные декларации о соответствии продолжают действовать.

Государственный контроль и надзор, в том числе в области качества и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов осуществляется на основании Указа Президента Республики Беларусь от 16.10.2009 № 510 «О совершенствовании контрольной (надзорной) деятельности в Республике Беларусь».

Указом № 510 утверждены Положение о порядке организации и проведения проверок; перечень контролирующих (надзорных) органов и сфер их контрольной (надзорной) деятельности; критерии отнесения проверяемых субъектов к группе риска для назначения плановых проверок [3].

Таким образом, в Республике Беларусь функционирует сложившаяся система обеспечения безопасности продуктов питания. Однако необходимо реализовывать мероприятия по гармонизации национальной системы с международными и межгосударственными подходами. Это позволит создать эффективный механизм регулирования безопасности продовольствия, что обеспечит необходимое высокое качество продуктов питания и увеличит экспорт продуктов питания.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Безопасность продукции // Госстандарт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gosstandart.gov.by/ru-RU/Actual-info_4.php – Дата доступа: 11.03.2013
2. Закон Республики Беларусь от 29.06.2003 № 217-3 «О качестве и безопасности продовольственного сырья и пищевых продуктов для жизни и здоровья человека».
3. Законодательство ЕС и Республики Беларусь в области безопасности пищевой продукции. В помощь экспортеру // IFCПрограмма «Безопасность пищевой продукции в Республике Беларусь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/RegProjects_Ext_Content/IFC_External_Corporate_Site/Home_BFSP_RU/ProjectMaterials_RU/ – Дата доступа: 11.03.2013

Концеал Е.В., к.э.н.,

Гродненский государственный университет имени Янки Купалы,
г. Гродно, Республика Беларусь
kevai@mail.ru

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Ежегодно в Республику Беларусь приезжает значительное количество иностранных граждан, часть из которых, посетив страну с туристической целью в течение непродолжительного периода времени (средняя продолжительность пребывания иностранного туриста в 2012 году составила 4 дня), покидает Беларусь, другие – остаются для временного более продолжительного пребывания, либо проживания. Численность организованных туристов, прибывающих в республику, ежегодно увеличивается и в 2012 году составила 118,7 тыс. человек. Лидирующие позиции занимают туристы из стран СНГ, в частности, из России въехало 94,2 тыс. человек. Лидерами по числу посещений Беларуси из стран, не входящих в Содружество являются: Германия, Италия, Латвия, Литва, Польша, Соединенное Королевство, Турция [1]. В рамках международной миграции в Республику Беларусь в 2012 году прибыло 18 тыс. человек, из которых 13455 иммигрантов прибыли из стран СНГ и 3375 – из других стран: Германии, Литвы, США, Польши, Израиля, Латвии, Грузии, Турции, Китая [2].

В соответствии с законодательство Республики Беларусь при въезде на территорию страны иностранные граждане обязаны иметь договор обязательного медицинского страхования. Данное страховое соглашение иностранец может заключить с иностранной страховой компанией, предварительно проверив его на соответствие пункту 207 Положения о страховой деятельности в Республике Беларусь, утвержденного Указом Президента Республики Беларусь № 530 от 25 августа 2006 года [3], либо с белорусской страховой организацией.

Исключение составляют лица, указанные в п. 208 Положения, которые не подлежат обязательному медицинскому страхованию. Например, граждане государств, с которыми подписаны соглашения о сотрудничестве в области

здравоохранения и медицинской науки в части оказания скорой и неотложной медицинской помощи бесплатно, а также государств – участников СНГ, которым скорая и неотложная медицинская помощь оказывается бесплатно в соответствии с Соглашением об оказании медицинской помощи гражданам государств – участников Содружества Независимых Государств, подписанным 27 марта 1997 г. [3].

Согласно условиям договора обязательного медицинского страхования иностранный гражданин может получить скорую и неотложную медицинскую помощь. Остальные формы медицинского обслуживания данная категория пациентов получает в большинстве своем от белорусских субъектов здравоохранения на платной основе. В обоих случаях медицинское обслуживание иностранных граждан представляет собой экспорт медицинских услуг.

В целом динамика объемов обязательного медицинского страхования иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих или временно проживающих в Республике Беларусь является положительной (табл.). Исключение составляет 2007 и 2008 годы, когда темп роста суммы страховых взносов составил 94 % и 92 % соответственно относительно предыдущего периода. В остальные годы в период с 2004 по 2012 наблюдается положительная динамика с темпами роста от 103 % в 2004 году до 238 % в 2011 г.

Следует также отметить устойчивый рост удельного веса суммы от данного вида страхования в общей сумме страховых взносов начиная с 2008 года.

Страховые выплаты в рамках исследуемого вида страхования имеют тенденцию к устойчивому росту на протяжении всего периода с темпами роста от 110 % в 2007 году до 242 % в 2012 г. относительно предыдущих периодов. Их удельный вес в общей сумме выплат незначителен, имеет некоторые колебания от года к году и сохранился в течение восьми лет приблизительно на одном уровне.

Таблица – Динамика объемов обязательного медицинского страхования иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих или временно проживающих в Республике Беларусь

Период	Страховые премии (взносы), тыс. руб.	В % к		Страховые выплаты, тыс. руб.	В % к	
		общей сумме взносов	показателю прошлого года		общей сумме выплат	показателю прошлого года
2004	2 044 568,2	0,52	102,87	265 632,60	0,17	126,94
2005	2 564 530,4	0,53	125,43	347 332,30	0,17	130,76
2006	4 533 984,8	0,82	176,8	464 708,60	0,16	133,79
2007	4 282 876,2	0,64	94,46	510 815,50	0,15	109,92
2008	3 946 885,8	0,42	92,16	574 005,10	0,12	112,37
2009	7 499 624,1	0,67	190,01	907 058,90	0,14	158,02
2010	8 718 784,1	0,65	116,26	995 296,50	0,12	109,73
2011	20 767 885,1	0,88	238,2	1 532 365,5	0,11	153,96
2012	36 458 712,0	0,84	175,55	3 703 030,0	0,18	241,65

Источник: составлено по данным Министерства финансов Республик Беларусь [4].

Обязательным медицинским страхованием иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих в Республике Беларусь, занимаются на протяжении длительного времени лишь два страховщика из двадцати пяти: Белорусское республиканское унитарное страховое предприятие «Белгосстрах» и Белорусское республиканское унитарное предприятие экспортно-импортного страхования «Белэксимгарант». При этом предприятие «Белгосстрах» в 2012 году заключило договоров обязательного медицинского страхования иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих или временно проживающих в Республике Беларусь на сумму 24388431 руб., что составляет 66,9 % общей суммы взносов по данному виду страхования в стране. Страхового возмещения, обеспечения БРУСП «Белгосстрах» выплачено на сумму 2195915 руб., что составляет 9 % от поступивших взносов по данному виду страхования [4].

В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что в целом в стране обязательное медицинское страхование иностранных граждан и лиц без гражданства, временно пребывающих в Республике Беларусь занимает незначительный удельный вес на рынке страховых услуг. Из всех приезжающих в нашу страну туристов и иммигрантов страховые полисы обязаны иметь менее пятой части. В то же время данное направление страховой деятельности является привлекательным (доля страховых выплат не превышает 15 % и имеет тенденцию к сокращению) и перспективным, что подтверждается положительной динамикой.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Туризм в Республике Беларусь в 2012 году / Национальный статистический комитет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/indicators/pressrel/tourism.php>. – Дата доступа: 13.03.2013.
2. Статистическое обозрение Беларуси / Национальный статистический комитет [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homep/ru/publications/review/January-December-2012.php>. – Дата доступа: 13.03.2013.
3. О страховой деятельности: Указ Президента Респ. Беларусь, 25 авг. 2006 г., № 530 // Эталон–Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
4. Официальный сайт министерства финансов Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.by>. – Дата доступа: 13.03.2013.

Корнилова И.Н., к.э.н., доцент,
Киевский национальный университет имени Т. Шевченко,
г. Киев, Украина
ikornilova@ukr.net

МИРОВОЙ ОПЫТ СИСТЕМНОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Поиск путей стабилизации и ускорения социально-экономического развития усиливает внимание к изучению и обобщению мирового опыта использования источников экономического роста. В условиях постиндустриального общества достижение желаемых результатов в значительной мере зависит от системного, комплексного подхода к осуществлению инновационной деятельности, интеграции всех составляющих национальной инновационной системы. Это позволяет получить максимальный синергетический эффект от ее функционирования и в полной мере реализовать современное предназначение инноваций как ключевого фактора экономического развития. Мировая экономика демонстрирует достаточное количество примеров, когда осуществление инновационного развития на основе концепции национальных инновационных систем стало мощным толчком для выведения стран на новые уровни научно-технологического, социально-экономического развития.

Проблематика национальных инновационных систем, в частности, категориальное толкование, определение сущности, выделение видов, структурных составляющих рассматривается в трудах известных исследователей: Б.Лундвалла, С.Меткалфа, Р.Нельсона, К.Фримена, П.Пателя, К.Павитта, И.Егорова, В.Иванова, Н.Ивановой, Е.Кондратьевой, И.Макаренко, Л.Федуловой и других. Вопросы, связанные с особенностями формирования и развития национальных инновационных систем определенных стран освещаются в трудах ученых: М.Бунчука, О.Брижаля, И.Брыковой, О.Голыченко, Ю.Денисова, И.Копки, И.Кузнецовой, Н.Масленникова, О.Рогожина, Г.Семенова, И.Тимониной и других.

В рамках общей проблематики вопросы обобщения опыта становления и развития национальных инновационных систем разных стран, особенно тех, которые продемонстрировали значительные достижения в инновационном и экономическом развитии, рассмотрены в недостаточной мере. Особое значение приобретает сосредоточение внимания на исследовании мировой практики становления и функционирования национальных инновационных систем в контексте разработки системы мероприятий государственной научно-технической и инновационной политики и реального перевода стран на инновационную модель экономического развития.

Согласно классическому определению Р.Нельсона национальная инновационная система рассматривается как совокупность институтов, взаимосвязи между которыми отображают характеристики национальных фирм, причем акцент делается на взаимосвязях в производстве, распространении и использовании экономически полезных знаний между элементами, которые или размещаются в пределах национальных границ, или имеют национальное происхождение. Исследования показывают, что существующие в литературе определения национальной инновационной системы объединяет системное понимание данной категории с акцентом на взаимодействиях и обратных связях между институтами системы. Причем, исследователями признается, что национальные инновационные системы являются диалектическим сочетанием общего и особенного. Последнее определяется спецификой национального социально-политического, экономического, исторического развития каждой конкретной страны и делает невозможным создание и использование идеальной унифицированной модели национальной инновационной системы. В то же время, изучение и обобщение опыта разработки и использования моделей системного инновационного развития разных стран можно рассматривать как аналитический инструмент при определении направлений совершенствования отечественной государственной научно-технической и инновационной политики.

Осознание необходимости учета концептуальных принципов национальных инновационных систем при определении направлений их формирования и дальнейшего развития позволило во многих странах достичь значительных результатов экономического роста. Убедительным является опыт Финляндии и Швеции - представителей так называемой «социал-демократической» модели национальных инновационных систем.

Финляндия стала первой страной, которая приняла концепцию национальной инновационной системы как основного элемента политики в сфере науки и технологий. Ее национальная инновационная модель признана одной

из наиболее эффективных в мире. Среди факторов успеха следует выделить ориентацию на открытость научной системы; на заимствование результатов исследований и разработок, в первую очередь, фундаментальных; на реализацию политики фритредерства для импорта высоких технологий для стимулирования здоровой конкуренции между местными и иностранными компаниями и развития национального рынка телекоммуникаций. Быстрая переориентация финской экономики с природных ресурсов на наукоемкое производство стала возможной благодаря взвешенной государственной политике, направленной на поддержку научных исследований и разработок на основе критериев: рыночного потенциала; политики насыщения, в первую очередь внутреннего рынка; финансовой и организационной помощи инновационным предприятиям. Фундаментом инновационного, экономического развития Финляндии последних десятилетий стало первоочередное внимание к формированию высококачественной системы образования; обеспечению скоординированной деятельности институциональной сети государственного управления инновационным развитием страны; созданию благоприятного инновационного климата, стимулирующего высокий уровень инновационной активности предприятий на условиях прозрачности предоставления финансирования и отсутствия бюрократических ограничений для предприятий.

Большие достижения в области становления и развития национальной инновационной системы как фактора экономического роста демонстрирует Швеция, которая по данным аналитических исследований занимает лидирующие позиции в рейтингах глобальной конкурентоспособности стран, инновационной активности, экономики знаний. Высокие результаты развития были достигнуты за счет успешной реализации положений общенациональной инновационной стратегии «Инновационная Швеция» («Innovativa Sverige»). Статус Швеции как одной из самых продуктивных в сфере исследований и разработок стран мира обеспечивается за счет совокупности факторов, прежде всего, благодаря тесным взаимосвязям между всеми структурообразующими элементами национальной инновационной системы, в частности, шведскими университетами, научно-исследовательскими институтами, конкурентоспособным предпринимательским сектором и государственными учреждениями. Высокий синергетический эффект инновационного развития страны обеспечили: мощный исследовательский потенциал участников инновационного процесса, высокий уровень расходов на исследования и разработки (около 4 % от ВВП), значительный уровень концентрации ресурсов, гибкость в перераспределении средств в перспективные сферы исследований и разработок, эффективная система технопарков, интеграция в глобальную инновационную систему через механизмы международного трансфера технологий. При этом ведущую роль в системной организации и управлении инновациями играет государство, использующее, главным образом, не прямые методы поддержки (кредиты, консультативная помощь, льготное налогообложение, развитое правовое обеспечение).

Классическим примером системного отношения к инновациям является США с характерной постоянной трансформацией ее национальной инновационной системы. Так, на фоне расширения общенациональных масштабов исследований, сохранения доминирующих позиций предпринимательского сектора инновационной системы происходят: отход от традиционных механизмов взаимодействия отдельных ее составляющих; расширяются и углубляются контакты между всеми ее элементами; усложняется типология научно-исследовательских организаций; усиливается плюрализм организационных и финансовых структур инновационной деятельности; растет влияние смешанных, гибридных форм ее организации. Продолжается процесс свертывания непосредственного и излишнего государственного вмешательства, реструктуризации расходов бюджета в сторону демилитаризации или технологий двойного назначения, поддержки малого инновационного бизнеса, фундаментальных исследований и критических технологий. Усиливается влияние не прямых методов регулирования; реализуются мероприятия по усовершенствованию системы образования всех уровней, установлению тесных связей между научно-технической, инновационной и экономической политикой.

Необходимость реформирования национальной инновационной системы под воздействием требований времени демонстрирует и Япония. Комплекс мероприятий по формированию инновационной сферы страны в значительной степени обеспечили «японское экономическое чудо» и дальнейшее экономическое развитие в течение нескольких десятилетий. В первую очередь, речь идет об удачном применении «догоняющей стратегии», о направленности на импорт технологий, их адаптацию и внедрение для радикального обновления технологического базиса экономики и наращивания экспортного потенциала. В современных условиях одним из основных системообразующих элементов национальной инновационной системы Японии остается деятельность государственных институтов управления, делающих ставку на формирование фундаментальной базы прикладных исследований, на стимулирование инновационной активности частного бизнеса, на горизонтальную интеграцию государства и больших компаний в определении стратегии и тактики инновационного развития экономики и реализации инновационной политики. Центральное место в национальной инновационной системе Японии принадлежит большим корпорациям. Их вклад в инновационное развитие страны базируется: на активном применении обратного инжиниринга, широкого круга дополнительных инноваций; на постоянном улучшении качества японской продукции; на глубокой интеграции между подразделениями, контролирующими различные бизнес-процессы в пределах инновационного цикла, на тесных связях с центральным правительством.

Таким образом, проведенное исследование свидетельствует, что в мировой экономике накоплен значительный опыт системного инновационного развития. Изучение и обобщение мировой практики, а именно, позитивного влияния национальных инновационных систем, их составляющих и взаимосвязей на экономическое развитие стран при определении направлений усовершенствования государственной инновационной политики имеет важное теоретико-методологическое и практическое значение.

ЛИТЕРАТУРА

1. Денисов Ю. Японский инновационный потенциал на рубеже столетий.- www.japan - assoc.ru
2. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы. - М.: Наука, 2002. - 244 с.
3. Національна інноваційна система України: проблеми і принципи побудови // Макаренко І. П., Копка І.П., Рогожин О. Г., Кузьменко В. П. – К.: Інститут проблем національної безпеки, 2007. – 520 с.
4. Терещенко В.И. Управление наукой в США и Японии. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: - www.japan - assoc.ru
5. Тимонина И.Л. Долгосрочная стратегия экономического роста: японский подход.- [Электронный ресурс]. – Режим доступа: - www.japan - assoc.ru
6. Электронный ресурс. - Режим доступа : URL:www.polpred.com.

Кудрицкая Е.Г.,

Брестский государственный технический университет,

г. Брест, Республика Беларусь

helenkudrizkaya@mail.ru

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

Развитие информационных технологий стало ведущей мировой тенденцией в различных сферах жизни общества. Одной из наиболее приоритетных сфер становится область государственного управления, представители которого в решающей степени должны превосходить по уровню информированности, точности, полноте доступа к источникам информации. В настоящее время в Республике Беларусь, как и во многих страны мира, в рамках модернизации государственного управления, реализуется программа «электронного правительства».

Термин «электронное правительство» вошел в политический оборот в 90-х годах XX века. В основе проектов электронного правительства предложена модель взаимодействия государства, бизнеса и клиента (гражданина) в электронном пространстве, концепция «межсетевого государственного сектора», а также концепция хорошего (качественного) государственного управления (good governance). В качестве основных характеристик электронного правительства является: доступность и индивидуализированность услуг, оказываемых государством гражданам, организациям, предприятиям; подотчетность и прозрачность деятельности правительственных органов; информирование и результативное участие граждан в политическом процессе; расширение возможностей представительных учреждений; свободный обмен информацией.

С учетом выше названных характеристик ключевой задачей концепции «Электронное правительство» в Республике Беларусь является создание централизованного государственного информационного портала, через который граждане, частные компании и государственные служащие смогут оперативно взаимодействовать как с самим государством, так и между собой посредством использования традиционной инфраструктуры. Важна реализация ряда проектов по созданию сетевой инфраструктуры государственных органов в целях обеспечения автоматизированного информационного взаимодействия между ними на базе формирования единого национального информационного ресурса, выхода в глобальные международные информационные сети.

В проекте реализации концепции «Электронное правительство» выделяют три последовательных стадии. Стадия 1: Публичность. На данной стадии расширяют информационно-коммуникативные технологии и делают более быстрым и адресным доступ граждан, организаций и предприятий к информации органов государственного управления. Для реализации данной стадии органы власти создают свои Интернет-сайты, на которых размещаются законодательные и другие нормативно-правовые акты, формы необходимых документов, статистические и экономические данные. Основной элемент данной стадии оперативность обновления информации и наличие правительственного Интернет-портала, который интегрирует все государственные информационные ресурсы и предоставляет доступ к ним по принципу «одного окна». Данную стадию в Беларуси фактически реализует Интернет-портал Президента, дополненный сайтами правительства, министерств, исполкомов и других органов власти. Стадия 2: Онлайн-транзакции. На второй стадии государственные услуги, такие как регистрация недвижимости и земельных участков, заполнение налоговых деклараций, подача заявлений на регистрацию субъектов хозяйствования, оформление таможенных деклараций, предоставляются в онлайн-режиме. Переход на данную стадию позволяет оптимизировать бюрократические и трудоемкие процедуры, сокращает масштабы коррупции (виртуальный контакт с государственным служащим, фиксируемый электронно-вычислительными устройствами, понижает его возможности вымогать взятки). Реализация этой стадии позволяет органам власти оказывать услуги в электронной форме (e-services) населению и фирмам 24 часа в сутки и 7 дней в неделю через «одно окно» (упомянутый выше правительственный портал). Стадия 3: Участие. На третьей стадии обеспечивается участие общества в государственном управлении, путем обеспечения интерактивного взаимодействия граждан и фирм со служащими государственного аппарата на протяжении всего цикла формирования и реализации государственной политики. Реализуется с помощью Интернет-форумов, где обсуждаются проекты нормативных и законодательных актов,

аккумулируются предложения. Типичный пример Интернет-форума организован в Беларуси по вопросам идеологии белорусского государства.

Республика Беларусь уже внедрила, и реализуют большое количество инициатив в области «Электронного правительства». Завершившаяся в 2010 году Государственная программа информатизации «Электронная Беларусь» стимулировала внедрение информационных технологий в деятельность 48 органов государственной власти и управления, местных и исполнительных органов, иных государственных организаций. Это разнообразие инициатив можно распределить по нескольким категориям – от простых форм взаимодействия к более сложным:

- публикация (распространение) информации. Создание приложений, которые обеспечивают доступ к правительственной информации по Интернету. Данная категория предполагает отношения, в которых и государство, и адресат играют пассивную роль. Примером таких отношений может служить размещение в Интернете баз данных по законодательству.
- электронные формы (интерактивное взаимодействие). Например, предоставление возможности доступа в электронной форме к различным формулярам документов, которые требуются гражданам и бизнесу для взаимодействия с государством. Или, например, поиск вакансий в государственных организациях на основе заданных пользователем критериев. На уровне интерактивного взаимодействия пользователь уже не выступает в прежней пассивной роли, так как имеет возможность обращаться по Интернету в государственные учреждения с конкретным запросом. Однако это не обязательно предполагает ответную реакцию.
- транзакции. К числу таких приложений относятся подача заявок в электронной форме на получение лицензий на осуществление деятельности, подача налоговых деклараций, заявлений на обмен документов и т.п. Осуществление реальных операций (транзакций) предполагает активное общение между государством и гражданином-адресатом услуг. Примером может быть обращение за услугой с последующим электронным подтверждением заявки или полностью реализованная схема подачи налоговой декларации. В настоящее время особое внимание правительство уделяет доступу населения к правительственной и административной информации, оплате налогов.

Анализируя результаты внедрения информационных технологий в систему государственного управления важно выделить трудности и проблемы на пути развития электронного правительства. Во-первых - ограниченное финансирование. Республика Беларусь, как и многие другие страны не имеет тех финансовых ресурсов, которые вкладывают развитые страны в проекты по развитию «Электронного правительства». Во-вторых граждане не достаточно мотивированы для пользования Интернетом. Исследования, проведенные Всемирным банком в Эстонии, показывают, что даже развитая инфраструктура доступа к Интернету не гарантирует широкого обращения граждан к правительственной информации, к государственным услугам с помощью интернет-технологий. В – третьих недостаточное развитие информационных технологий усугубляется рядом негативных факторов, к которым относятся: несовершенство нормативно-правовой базы информатизации, разрабатывавшейся без учета современных возможностей информационных технологий; отсутствие целостной информационной инфраструктуры и эффективной информационной поддержки рынка товаров и услуг; неготовность ряда государственных органов к применению эффективных технологий управления на базе информационных технологий; высокий уровень монополизации сетей связи, создающий барьеры на пути их использования; недостаточный уровень подготовки кадров в области создания и использования информационных технологий.

28 марта 2011 года было принято Постановление Совмина № 384, которым утверждена Национальная программа ускоренного развития услуг в сфере информационно-коммуникационных технологий на 2011 - 2015 годы. Данная программа разработана во исполнение поручения Главы государства и основывается на стратегии развития информационного общества в Республике Беларусь на 2011 – 2015 годы. Структурно Национальная программа имеет абсолютно новое построение. Она состоит из девяти подпрограмм, одна из которых – это подпрограмма «электронного правительства». В рамках реализации Национальной программы, 27 апреля 2011 года Министерства связи и информатизации Республики Беларусь приняло постановление об утверждении инструкции № 4 «О некоторых мерах по реализации подпрограммы «Электронное правительство». Инструкция отражает точечную направленность и конкретизацию подпрограммы, для которой характерно четкое разграничение полномочий как ответственных, так и исполнителей, что, безусловно, является перспективным шагом.

Таким образом, «Электронное правительство» является концепцией новой системы управления государством, элементом масштабного информационного преобразования общества. Республика Беларусь, должна повышать качество государственного управления, связанное, в том числе с полнотой и качеством информации, на основе которых принимаются политические решения.

В 2012 году ООН опубликовала ежегодный обзор электронных правительств в мире (E-Government Survey). В исследовании 190 стран, Беларусь занимает 61 строку в мировом индексе развития электронного правительства EGDI. Для сравнения, в 2010 году Беларусь занимала 64 позицию. Причем среди стран Восточной Европы, только Беларусь и Россия улучшили свои индексы. Аналитики ООН считают, что электронное правительство в Беларуси обеспечивает: информацию о государственной политике и законах на 100%; обратную связь через формы на 55%; транзакционность и онлайн-платежи на 25%; электронные услуги на 22%. В данном исследовании отмечено, что если Беларусь в течение ближайших двух лет сможет развернуть e-правительство на базе portal.gov.by, то у страны есть все шансы войти в топ-50 индекса EGDI в E-Government Survey 2014.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Антанович, Н.А. Электронное правительство как технология перехода от государственного администрирования к политическому менеджменту // Юридический факультет БГУ [Электронный ресурс]. – 2009. - Режим доступа: <http://law.bsu/pub/11/ant3.pdf> - Дата доступа: 19.03.2013.
2. О Государственной программе информатизации Республики Беларусь на 2003 - 2005 годы и на перспективу до 2010 года «Электронная Беларусь»: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 27 декабря 2002г., № 1819 // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. - 2003. - №3. - 5/11734.
3. Соколова, М. Электронное правительство в Беларуси: преодолеть инерцию информатизации / М.Соколова // Аналитический документ [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://nc.gov.ua/menu/publications/doc/elektronn_urad/pasport%20formular.pdf. - Дата доступа: 11.03.2013.
4. Идеи электронного правительства для Беларуси // Мировой индекс e-Gov [Электронный ресурс]. – 2012. - Режим доступа: <http://e-gov.by/themes/ekspert/mirovoj-indeks-egov-v-liderax-yuzhnaya-koreya-niderlandy-i-velikobritaniya>. - Дата доступа: 11.03.2013.

Кузнецов Э.А.,

Белорусский государственный экономический университет,
г. Минск, Республика Беларусь
edkuznet@mail.ru

ОБЕСПЕЧЕННЫЕ ГАРАНТИЯМИ КРЕДИТЫ ДЛЯ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Научное сообщество Республики Беларусь в настоящее время особое внимание уделяет поиску решений проблем связанных с реализацией инновационных проектов, как в промышленном производстве, так и в финансовой сфере. При исследованиях проблем реализаций инноваций ученые отмечают, что основные ограничения связаны с ограниченностью финансовых ресурсов и сложностью доступа к ним. Вопросы финансирования инноваций являются самыми популярными при рассмотрении проблем инновационного развития как отдельных предприятий, так регионов страны и отраслей экономики в целом.

Опыт многих развитых стран свидетельствует о том, что для многих сфер экономики наиболее оптимальными и результативными являются малые формы организации хозяйственной деятельности. К таковым в значительной мере относятся разработка и внедрение инноваций. Под инновацией (англ. «innovation» - нововведение, новшество, новаторство) понимается использование новшеств в виде новых технологий, видов продукции и услуг, новых форм организации производства и труда, обслуживания и управления. Понятия «новшество», «нововведение», «инновация» нередко отождествляются, хотя между ними есть и различия. Под новшеством понимается новый порядок, новый метод, изобретение, новое явление. Словосочетание «нововведение» в буквальном смысле означает процесс использования новшества. С момента принятия к распространению новшество приобретает новое качество и становится нововведением (инновацией). Период времени между появлением новшества и воплощением его в нововведение (инновацию) называется инновационным лагом. В современной экономике роль инноваций значительно возрастает. Они все более становятся основополагающими факторами экономического роста.

В Республике Беларусь с начала 2013 года в связи с инициативой Национального Банка по поводу определения мегарегулятора финансового рынка начались активные процессы по анализу микрофинансового сектора экономики. Основной задачей для себя потенциальный мегарегулятор видит развитие данного сектора экономики и осуществление за ним надзорных функций.

Для получения макроэкономического эффекта от проводимой работы необходимо разработать и внедрить механизмы позволяющие обеспечить доступ максимального количества субъектов малого предпринимательства, индивидуальных предпринимателей и физических лиц к доступным финансовым ресурсам. Для этого в Республике Беларусь необходимо определить правовое поле, условия работы и источники фондирования микрофинансовых организаций (далее по тексту – МФО). С проблемами привлечения свободных денежных средств МФО сталкиваются регулярно, так как спрос на их услуги значительно превышает предложение. Одним из самых оптимальных источников пополнения капитала МФО во всем мировом сообществе считается – банковский кредит. Каждый банковский кредит должен быть обеспеченным. Для выполнения данного условия МФО передают в залог свои активы для того, чтобы покрыть полную сумму получаемого кредита и сумму процентов за один год использования кредитных ресурсов.

Большинство коммерческих банков требуют от МФО «реальных» гарантий (основные средства, недвижимость, гарантийные депозиты, поручительства третьих лиц, обеспеченные залогом, страховые полисы). Отсутствие у МФО необходимого обеспечения, устраивающего коммерческие банки, является серьезным барьером для использования банковских кредитов в микрофинансовом секторе в широком масштабе. Значительную помощь и поддержку МФО на этапе развития могут оказать международные гарантийные фонды, выдающие кредитные гарантии для коммерческих банков, являющиеся беспорным обеспечением для выдачи банковского кредита либо кредитной линии микрофинансовой организации.

Такие гарантии оказывают определенное влияние на получение первого кредита. Гарантии очень эффективны в плане получения МФО кредитов, которые они, в противном случае, не получили бы. Для ряда МФО кредиты, обеспеченные кредитными гарантиями, могут стать серьезным дополнением к финансированию. Непосредственные преимущества кредитов, полученных под кредитные гарантии невелики так как затраты на получение кредитной гарантии мелких банковских кредитов для МФО не покрываются по трем основным причинам. Во-первых, доходов от мелких операций недостаточно, чтобы компенсировать затраты на получение кредитной гарантии. Такие затраты приблизительно одинаковы для крупных и мелких операций, однако мелкие гарантии приносят меньший доход. Во-вторых, гарантийные фонды несут большие затраты по причине отсутствия опыта таких операций у МФО. Гарантийные фонды предоставляют комплекс услуг, связанных с организацией и выдачей кредитной гарантии, которые опытные МФО проводят самостоятельно. В-третьих, гарантийные фонды несут значительные затраты, связанные с оценкой мелких МФО, так как большинство мелких МФО не имеют надежного рейтинга риска, который гарантийные фонды могли бы использовать для расчета цены услуги с учетом риска.

По мере укрупнения и развития МФО, на большинстве рынков они находят более перспективные источники финансирования своей деятельности, чем кредиты местных банков. Однако кредитные гарантии эффективны, когда они используются для получения МФО кредитов на условиях, более благоприятных, чем обычный кредит банка. Основная причина для предоставления кредитных гарантий вместо непосредственного кредитования МФО - обеспечение доступа к рынкам коммерческого финансирования. Небольшое количество кредитных гарантий может быть использовано с целью снижения риска для специализированных международных МФО кредиторов, коммерческих банков и коммерческих инвесторов в кредитные фонды международных МФО. В таких случаях кредитные гарантии облегчают МФО доступ к огромному международному коммерческому капиталу.

Помимо самих кредитных гарантий, гарантийные фонды и международные банки обеспечивают юридическую поддержку своим клиентам и поддерживают их надежность, положительно сказывающуюся на восприятии местными банками МФО.

Кредитные гарантии подразумевают участие, по крайней мере, трех или четырех сторон в процессе кредитования МФО. Гарантийный фонд может предоставить кредитную гарантию через один из приведенных ниже механизмов:

- Гарантийный фонд вносит на депозит гарантийную сумму в международном банке, который предоставляет банковскую гарантию для местного банка, который, в свою очередь, затем предоставляет кредит МФО. В случае невыполнения обязательств местный банк представляет доказательство неплатежа международному банку, который выплачивает средства местному банку. Это наиболее распространенный инструмент кредитных гарантий, потому что средства гарантийного фонда обеспечены международным банком, и гарантийные обязательства номинированы в твердой валюте и в случае, если организация предоставляет кредит МФО в местной валюте, гарантийный фонд не подвержен риску, связанному с изменениями обменного курса.

- Гарантийный фонд предоставляет кредит МФО, которая вносит на депозит такую же сумму в местный коммерческий банк, предоставляющий затем кредит МФО. Хотя технически гарантийный фонд кредитует МФО, МФО использует средства в качестве гарантии. Эта операция, обычно, подразумевает кредит гарантийного фонда в твердой валюте для МФО, что подразумевает дополнительные расходы на обслуживание данного кредита. Однако чистые затраты на осуществление операции могут быть ниже для обеих сторон. Гарантийный фонд взимает с МФО более высокую процентную ставку по кредиту, чем комиссия за гарантию. МФО платит больше за кредит, но также имеет возможность получить процентный доход от средств, находящихся на депозите в банке-кредиторе. Но в такой схеме особое внимание уделяется валютным рискам, связанным с колебаниями курсов валют. Если иностранные гарантийные фонды кредитуют местные МФО в твердой валюте, а эти кредиты необходимо выплачивать за счет доходов и активов в местной валюте, обесценивание местной валюты может повлечь за собой серьезные убытки для МФО. Соответственно, и иностранный кредитор столкнется с аналогичными рисками, если предоставляет МФО займы в местной валюте. Гарантия помогает избежать этой проблемы: гарант может обеспечить сумму в твердой валюте, в то время как местный банк предоставляет кредит МФО в местной валюте, что защищает МФО от валютного риска, а гарант или местный банк подвержены незначительному валютному риску в случае неплатежей, в зависимости от условий гарантии.

- Гарантийный фонд может внести на депозит гарантийную сумму непосредственно в местный банк. Этот метод подвергает международный гарантийный фонд риску, связанному с банкротством местного банка, и риском, связанным с возвратом средств в твердой валюте.

Кредитные гарантии для получения международного финансирования МФО полезны рынку по двум важным причинам: во-первых, многие международные кредиторы могут предоставлять кредиты напрямую МФО на более благоприятных условиях, чем местные банки, во-вторых, эти международные кредиторы демонстрируют, как использовать кредитные гарантии для мобилизации коммерческого капитала и финансирования МФО на приемлемых условиях. Со временем их успех может быть взят на вооружение местными банками на внутреннем рынке.

Основное содержание заключается в том, что кредитные гарантии предпочтительнее прямых кредитов от международных инвесторов только в том случае, если кредит, обеспеченный кредитной гарантией, поможет МФО создать конкурентоспособную структуру финансирования. Для большинства МФО обычные розничные кредиты коммерческих банков просто невыгодны в долгосрочной перспективе, особенно тогда, когда МФО начинает сталкиваться с конкуренцией и больше не может пользоваться преимуществами, связанными с переключением высоких затрат по финансированию на своих заемщиков. МФО в развитых, с точки зрения микрофинансов, рынках

используют сбережения, депозитные сертификаты, облигации и структурированные кредиты для финансирования роста.

Вывод заключается в том, что кредитные гарантии реализуют свой потенциал, ориентируясь на кредиторов, использующих такие гарантии для предоставления кредитов МФО на условиях, которые конкурентоспособны по сравнению с другими вариантами финансирования. В таком качестве гарантийные фонды могут стать специализированным, стабильным и прибыльным компонентом зарождающейся индустрии финансирования МФО в Республике Беларусь.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дашкевич, Т. Малый бизнес и инновации / Т. Дашкевич // Наука и Инновации. – 2008.- №6(64) – С.41-45.
2. Баннок, Грем и Партнеры, 1997. Схемы кредитных гарантий для кредитования малого бизнеса: мировая перспектива. Публикация Official development assistance (ODA).
3. <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Guaranteed-Loans-to-Microfinance-Institutions-How-do-they-add-Value-Jan-2007.pdf>

Нестерова А.А.,

Белорусский государственный университет,
г. Минск, Республика Беларусь
nesterova.anastasiya@gmail.com

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

С начала рыночных преобразований наблюдалась устойчивая тенденция сокращения спроса на рабочую силу и численности работающих. Уменьшение численности работников стало следствием политики оптимизации кадрового персонала, проводимой в ходе реструктуризации производства, повышения производительности труда, ликвидации морально устаревших и неэффективных рабочих мест. Вместе с тем одна из причин сокращения уровня занятости заключалась в том, что в условиях низкой рентабельности (а зачастую - убыточности) и недостаточности финансовых ресурсов возможность создания новых рабочих мест оставалась для предприятий ограниченной, а сохранение неэффективных рабочих мест - весьма затруднительно. И начиная с 2005 г. был принят курс на активизацию процесса создания новых рабочих мест, что позволило увеличить спрос на рабочую силу практически во всех отраслях экономики (за исключением сельского хозяйства и науки).

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в январе-августе 2012 г. в экономике республики было занято 4 572,2 тыс. человек, уровень занятости экономически активного населения составляет около 99%, так как учитываются только зарегистрированные в службах занятости безработные.

Как и в большинстве европейских государств, население в Беларуси стареет. Доля пожилых людей составляет сейчас 22 процента, а представителей младших возрастных групп - около 16 процентов. Эта тенденция сохранится, поскольку в трудоспособный возраст будут вступать малочисленные группы населения, родившиеся в начале 1990-х, а выходить – представители поколения послевоенных лет, когда был всплеск рождаемости.

Как показывает практика, формирование трудового потенциала зависит не столько от динамики основных демографических процессов - рождаемости, смертности и миграции, сколько от численности поколений, вступающих в трудоспособный возраст и выходящих за его пределы.

Для нашей страны характерна проблема неэффективной занятости, которая находит свое проявление в форме вынужденной неполной занятости на производстве. Кадровая политика большинства предприятий направлена на сохранение персонала, недопущения массового высвобождения работников путем перевода их в режим неполного рабочего времени и предоставления административных отпусков. В результате для сферы занятости типичен высокий уровень вовлеченности трудовых ресурсов с низким эффектом фактического их использования и потерями рабочего времени.

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь в январе-августе 2012 г. 72,4 тыс. работников организаций (2,1% среднемесячной численности) работали в режиме вынужденной неполной занятости (в январе-августе 2011 г. – 68,9 тыс. человек, или 2%). В январе-августе 2012 г. по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года численность работников, переведенных на работу с неполной рабочей неделей (днем) по инициативе нанимателя, уменьшилась на 14,6% и составила 23,9 тыс. человек. Численность работников, которым были предоставлены отпуска по инициативе нанимателя, увеличилась на 18,6% и составила 48,4 тыс. человек.

Отпуска без сохранения заработной платы по инициативе нанимателя в августе 2012 г. были предоставлены 1,1 тыс. человек, или 14,7% от общей численности работников, имевших вынужденные отпуска.

Общее количество неотработанного времени по причине вынужденной неполной занятости в январе-августе 2012 г. составило 556,3 тыс. человеко-дней (в январе-августе 2011 г. – 557,3 тыс. человеко-дней), что равнозначно ежедневному невыходу на работу, как и в январе-августе 2011 г., 3,3 тыс. человек.

Из общего числа неотработанных человеко-дней на предприятия обрабатывающей промышленности приходилось 52,1%, на строительные организации – 33,4%. Условно рассчитанная численность ежедневно неработающих составила в обрабатывающей промышленности 1,7 тыс. человек, в строительстве – 1,1 тыс. человек.

Таблица. Распределение численности занятого населения по формам собственности (в %)

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего занято в экономике	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
в том числе по формам собственности:														
государственная	59,8	57,2	57,1	55,0	52,8	52,3	51,8	51,2	50,7	49,9	47,3	44,2	43,4	42,1
частная	40,1	42,4	42,3	44,1	46,2	46,5	46,9	47,4	47,8	48,5	51,1	54,0	54,5	55,6
смешанная с иностранным участием	0,5	1,4	1,6	1,8	2,2	2,5	2,5	2,7	2,8	3,2	3,2	3,9	5,4	6,0
иностранная	0,1	0,4	0,6	0,9	1,0	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	1,6	1,8	2,1	2,3

Источник: составлено на основе данных Национального статистического комитета Республики Беларусь

Говоря о безработице, то ее уровень в Беларуси по официальным данным составляет примерно 1%. Численность безработных, зарегистрированных в органах по труду, занятости и социальной защите, на конец сентября 2012 г. составила 26,3 тыс. человек, что на 12,8% меньше, чем на конец сентября 2011 г. и на 5,5% меньше, чем на конец августа 2012 г. Уровень зарегистрированной безработицы на конец сентября 2012 г., как и на конец сентября 2011 г., составил 0,6% от экономически активного населения.

На конец сентября 2012 г. в общей численности зарегистрированных безработных женщины составляли 49,8%.

На одну заявленную в органы по труду, занятости и социальной защите вакансию на конец сентября 2012 г. условно приходилось 0,4 безработных (на конец сентября 2011 г. – 0,5 безработных). Из общего числа вакансий 80,5% предназначены для трудоустройства рабочих.

Сегодня официально контролируемым стал рынок труда преимущественно неквалифицированной рабочей силы, в то время как квалифицированной перемещаются за пределы видимости государственной службы занятости. Причина такого явления кроется в самой практике регулирования занятости в Беларуси.

Важными направлениями повышения эффективности занятости населения в промышленности является ускоренное развитие наукоемких производств, динамичное формирование системы рабочих мест в сфере малого бизнеса, сокращение потерь рабочего времени путем внедрения ресурсосберегающих технологий, повышение уровня квалификации рабочих кадров в соответствии с потребностями производства.

Таким образом, проанализировав сложившуюся ситуацию на рынке труда, можно сказать, что основными преимуществами сложившейся модели развития рынка труда, являются социальная ориентация, государственные гарантии. К ее недостаткам можно отнести невысокую экономическую эффективность занятости, слабое содействие структурным изменениям экономики, неразвитость негосударственных институтов на рынке труда.

Анализ рынка труда Беларуси показал, что необходимо сменить ориентир его развития, учитывая задачи инновационного развития страны и в соответствии с тенденциями глобализации. Специфические адаптационные механизмы, выработанные в предшествующие годы белорусским рынком труда, обусловили социальную стабильность общества и низкие социальные издержки приспособления к трансформационным процессам, но в настоящий момент себя исчерпали. Поэтому необходимо провести коренную модернизацию структуры белорусской экономики, при этом минимизировав социальные издержки реструктуризации. Как свидетельствуют демографические данные, сократились возможности увеличения занятости со стороны населения Беларуси в долгосрочной перспективе. Уровень занятости населения Беларуси является одним из самых высоких среди стран с трансформационной экономикой, поэтому возможности его дальнейшего повышения ограничены. Стратегической целью является создание условий для обеспечения экономики высокопрофессиональными кадрами и повышение эффективности их использования. Наряду с модернизацией системы профессионального образования и переподготовки кадров важнейшим условием реализации этих целей станет повышения гибкости рынка труда и его структурной сбалансированности, появление условий для профессиональной и территориальной мобильности населения.

Все разработанные программы по развитию рынка труда в Республике Беларусь должны соответствовать формированию модели рынка труда малой открытой экономики, эффективно интегрированной в мировое экономическое и образовательное пространство.

Павловская С.В., к.э.н.,
Белорусский национальный технический университет,
г. Минск, Республика Беларусь
pavlovskayasv@rambler.ru

НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях усиления конкуренции в системе мирового хозяйства способность к практическому применению инноваций является важным условием достижения экономического роста стран. Однако сегодня национальная экономика Беларуси недостаточно восприимчива к достижениям научно-технического прогресса. Для решения этой проблемы целесообразны интенсификация и совершенствование экономических отношений со странами лидерами в области формирования инновационной экономики, а также выявление инструментов «перелива» научно-технической информации из стран-партнеров, в первую очередь в рамках набирающего сегодня силу Таможенного союза.

В теории и практике международных экономических отношений для стран с транзитивной экономикой и развивающихся стран выделяется несколько способов перелива технологий. Анализ позволил выделить три наиболее эффективных, однако, не лишенных своих отрицательных «побочных эффектов» и возможных трудностей в применении.

В целях возможности перелива технологий из выделенных выше стран возможно применение следующих способов: (1) перелив на коммерческой основе; (2) перелив на основе зарубежных инвестиций в инновации; (3) научно-техническое сотрудничество в рамках совместных НИОКР.

Перелив технологий на коммерческой основе для Республики Беларусь затруднен с силу следующих положений. Во-первых, применения новой технологии будет сложно осуществить в силу того, что разные страны имеют различные технологические совокупности.

Во-вторых, для эффективного использования новой технологии необходимо будет форсированное использование в принимающей стране более высокого технологического уклада, для которого не сформированы условия и предпосылки развития. Необходимо пояснить, что в настоящее время в теории международных экономических отношений определено, что при реализации догоняющего типа развития, существует необходимость функционирования в том технологическом укладе, который имеет место в данный момент в стране, т.к. «искусственный» переход к более высокому технологическому укладу ведет к внутриэкономическим и внешнеэкономическим проблемам.

В-третьих, на практике доказано, что при реализации стратегии догоняющего развития часто внедряются мобилизационные методы управления экономической системой, однако данный вариант не возможен при повышении роли и увеличении количества творческих профессий и лиц, которые заняты интеллектуальным трудом. Таким образом, можно сделать вывод, слишком высок риск получения отрицательных результатов перелива технологий на коммерческой основе для Республики Беларусь.

Вторым инструментом перелива технологий из стран-партнеров является перелив на основе зарубежных инвестиции в инновации. Как и третий выделенный инструмент их необходимо рассматривать в разрезе инвестиционных вопросов, т.к. научно-техническое сотрудничество в рамках совместных НИОКР в настоящее время для Республики Беларусь невозможно без непосредственного зарубежного финансирования.

В настоящее время проблема технологической отсталости является преградой динамичного экономического роста и формирования инновационной экономики Республики Беларусь, и хотя Беларусь стремится к проведению многовекторной политики с целью извлечения выгоды от сотрудничества с различными интеграционными объединениями, необходимо осознавать возможные риски закрепления технологической отсталости на постсоветском пространстве, в первую очередь в рамках Таможенного союза.

Решение данной проблемы в условиях сотрудничества на постсоветском пространстве возможно через инициирование подключения Беларуси к программе «Партнерство для модернизации» совместно с Российской Федерацией, что позволит: (1) расширить возможности для инвестирования в основные отрасли, которые стимулируют экономический рост и инновации; (2) укрепить двустороннее торгово-экономическое взаимодействие на постсоветском пространстве; (3) содействовать выравниванию технических стандартов; (4) содействовать высокому уровню защиты прав интеллектуальной собственности; (5) укреплению сотрудничества в сферах инноваций, исследований и развития; (6) в целом обеспечения сбалансированности развития путём реализации совместных мер в ответ на экономические и социальные последствия экономической реструктуризации с целью формирования экономики знаний.

Целесообразно обеспечить формирование в рамках сотрудничества на постсоветском пространстве единого рынка научно-технических достижений. Для этого необходимо: (1) сформировать специализированную рыночную инфраструктуру; (2) проводить по единым правилам торги и аукционы, в том числе с помощью проведения выставок научных достижений, технологий опытных образцов, ноу-хау и т. д.; (3) организовать в рамках экономических интеграционных объединений выпуск ценных бумаг и акций под инновационные проекты и программы; (4) создать единый интегрированный инновационный фондовый рынок (например, инновационную биржу) по торговле научными изобретениями, патентами, лицензиями, инновационными ценными бумагами; (5) государствам-членам интеграционного объединения устанавливать единые правила игры на рынке инноваций и создавать унифицированную законодательную базу и инфраструктуру рынка, в том числе за счет стимулирования инвестирования научно-инновационной деятельности.

Важное значение имеет создание в рамках международных экономических интеграционных объединений на постсоветском пространстве формирование вертикально-интегрированных структур (транснациональные корпорации, финансово-промышленные группы), объединяющие научные, финансовые, производственные ресурсы для осуществления полного научно-производственного цикла.

Исследование выявило, что организации и предприятия, объединенные в вертикально-интегрированные структуры, дают ежегодный прирост производства около 20%, а также данные объединения дают толчок развитию сильных корпоративных структур, которые могут стать паритетными партнерами крупным международным корпорациям.

Необходима всемерная поддержка малого и среднего бизнеса в высокотехнологичных отраслях интегрированной экономической системы на постсоветском пространстве. Инновационные гибкие производственные системы в рамках малого и среднего предпринимательства позволят создать мощную базу для успешной деятельности ТНК в рамках Союзного государства и Единого экономического пространства.

Для этого необходимо: (1) принятие целевых программ поддержки инновационных малых предприятий; (2) формирование соответствующей инфраструктуры в целях стимулирования создания и развития инновационных предприятий-новаторов; (3) улучшение имиджа малого инноватора и усиление его инвестиционной привлекательности; (4) содействие партнерскому взаимодействию участников инновационно-инвестиционного процесса; (5) включение инновационных предприятий малого и среднего бизнеса в программы государственных закупок; (6) формирование и развитие финансовых ресурсов для реализации новаторских проектов.

На наш взгляд необходимо не только партнерское сотрудничество стран в сфере науки, но и исследование опыта стран-партнеров в построении инновационной экономики и внедрение его элементов с целью оптимизировать, скорректировать белорусскую инновационную политику.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Экономика знаний: интернационализация и систематика инноваций /Мельникас Б., Якубавичюс А., Солодовников С., Пелех С., Успенский А., Кузьмин. В. – Вильнюс: Литовский инновационный центр, 2013. – 704 с.
2. Национальный научно-технический портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sciencportal.org.by/>– Дата доступа: 11.12.2012.
3. Енин, Ю.И., Павловская, С.В. Белорусская инновационная политика в разрезе экономического взаимодействия со странами-партнерами на постсоветском пространстве // Проблемы прогнозирования и государственного регулирования социально-экономического развития: матер. XIII междунар. науч. конф., г. Минск, 25-26 окт. 2012 г.: в 3 т. / НИЭИ Мин. экономики Респ. Беларусь; редкол.: А.В.Червяков [и др.]. – Минск, 2012. – Т. 3. – С. 29-30.
4. Финансирование инновационного развития. Сравнительный обзор опыта стран ЕЭК ООН в области финансирования предприятий на ранних этапах развития. – Организация Объединенных Наций. – Нью-Йорк и Женева, 2007. – 114 с.
5. Обзор инновационного развития Беларусь // Европейская экономическая комиссия Организации Объединенных наций. – Нью-Йорк; Женева: ЕЭК ООН, 2011. – 171 с.
6. Об основных направлениях формирования единого научно-технологического пространства Союзного государства: постановление Совета Министров Союзного государства от 4 апр. 2006 г. № 9 [Электронный ресурс] // Инновационное предпринимательство: гранты, технологии, патенты. — Режим доступа: http://www.innovbusiness.ru/pravo/DocumShow_DocumID_113163.html. — Дата доступа: 04.11.2012.
7. Широканов, Д.И. Постиндустриальная системно-сетевая парадигма / Д.И. Широканов // Высокие технологии в структуре устойчивого развития: проблемы соответствия ноосферным ценностям : сб. науч. ст. / ин-т философии Нац. академии наук Беларуси ; науч. ред. Д.И Широканова [и др.]. – Минск: Право и экономика, – 2009. – С. 97–121.
8. Шаблин, Е. Ю. Институциональные условия коммерциализации технологий в инновационной экономике: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: 08.00.01 / Шаблин Евгений Юрьевич; [Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова]. – Москва, 2011. - 26 с.

Сакович Н.Л., Тубич А.Г., Билевич А.В.,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
Филиал ГУО «Институт повышения квалификации и переподготовки в области
технологий информатизации и управления» БГУ в г. Бресте,
г. Брест, Республика Беларусь
itim.brest@gmail.com

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ВЗРОСЛЫХ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

Отличительной особенностью современного мира является высокий динамизм изменений во внешней среде. Сегодня конкурентоспособной становится только экономика, основанная на потоке **инноваций**, постоянном технологическом совершенствовании, производстве и экспорте высокотехнологичной продукции и самих технологий, то есть инновационная экономика. При этом в основном **прибыль** создаёт интеллект новаторов и учёных, информационная сфера, и в меньшей степени материальное производство и концентрация финансов. В связи с этим инновационную экономику часто называют «экономикой, основанной на знаниях» (среднегодовой темп прироста новых знаний составляет 4-6%) [1]. Поэтому в настоящее время решение экономических проблем и, в частности, проблем в инновационном секторе экономики страны связано, не только с экономическими механизмами и рычагами, а в большей степени с уровнем профессионализма работников, используемыми бизнес-стратегиями, созданием инновационно-образовательной среды, устойчивой, самоподдерживающейся и восприимчивой к нововведениям и их коммерциализации. Это требует подготовки специалистов нового типа, владеющих практическими навыками научно-технического предпринимательства и инновационной деятельности.

В условиях инновационной экономики происходит быстрое устаревание запаса знаний, полученного в рамках базового образования поэтому, сегодня дополнительное образование взрослых становится неотъемлемой чертой современного общества. «Система дополнительного образования взрослых должна стать одной из главных составляющих в обеспечении кадровой составляющей инновационной экономики» считает первый заместитель министра образования Республики Беларусь Александр Жук [2]. Для Республики это одно из важных направлений инновационной образовательной деятельности, продиктованное следующими общемировыми тенденциями: в ближайшие 10 лет около 80% используемых сегодня технологий устареет; 80% работников будут иметь образование, полученное более 10 лет назад; наблюдается рост требований к качеству трудовых ресурсов, обусловленный обострением международной конкуренции, стремительными темпами развития технологий; растёт необходимость непрерывного обновления знаний, умений и навыков [1].

Для решения проблем кадровой составляющей инновационной экономики в настоящее время в Республике Беларусь создана сеть учреждений образования (391 учреждение дополнительного образования), позволяющая реализовать любые запросы физических лиц и организаций на повышение квалификации и переподготовку работников и специалистов. Это учреждения различные по статусу, ведомственной принадлежности и формам собственности. Сегодня дополнительное образование взрослых Республики Беларусь представляет собой гибкую, мобильную и постоянно развивающуюся систему, которая решает задачи обеспечения отраслей экономики профессиональными кадрами требуемого уровня квалификации, кадровой поддержки инновационных процессов, удовлетворения потребностей граждан в профессиональном совершенствовании.

В современных условиях стратегическая задача развития системы дополнительного образования взрослых должна рассматриваться как инструмент экономической политики, направленной на внедрение инноваций, повышение конкурентоспособности организаций и обеспечение профессиональной мобильности специалистов (рабочих). Кадровое обеспечение научно-инновационной деятельности должно осуществляться по двум направлениям: подготовка специалистов, способных генерировать новые знания, и специалистов в области инновационного менеджмента, способных организовать и управлять инновационными процессами на различных уровнях.

Однако, в условиях динамичного развития, система дополнительного образования взрослых в нашей стране сталкивается с рядом проблем, препятствующих повышению качества образовательного процесса и реализации инновационного компонента:

- нет единой системы взаимодействия учреждений образования с организациями-заказчиками кадров по непрерывному профессиональному образованию (обучению) работников и специалистов;
- не выполняется требование законодательства по повышению квалификации с периодичностью один раз в пять лет;
- практически нет предложений от министерств и иных организаций по открытию специальностей переподготовки, связанных с освоением новой техники и современных технологий и в этих условиях учреждения образования «вслепую» инициируют внесение новых специальностей переподготовки ОКРБ 011-2009 «Специальности и квалификации»;
- отсутствуют данные о реальной потребности инновационных предприятий и научных организаций республики в специалистах в области инновационной деятельности;

- в учреждениях дополнительного образования часто недостаточно учебной и методической литературы, в особом дефиците литература по предметам специального и профессионального циклов;
- сложности в привлечении к преподаванию дисциплин специального и профессионального циклов практиков, способных на высоком профессиональном уровне объединить теоретическую и практическую составляющие дисциплины;
- практически отсутствует практика организации стажировок преподавателей, в том числе в организациях иностранных государств и приглашения для чтения инновационных курсов преподавателей ведущих зарубежных учреждений образования.

С целью повышения качества дополнительного образования и реализации инновационного компонента целесообразным было бы:

- внесение в учебные планы специальностей переподготовки профиля «Коммуникации. Право. Экономика. Управление. Экономика и организация производства» дисциплин позволяющих специалистам сформировать компетенции в области организационно-управленческой, маркетинговой, исследовательской деятельности и коммерциализации инноваций. Также компетенции, связанные с командной работой, коммуникацией, способностью работать с большими объемами информации. И самое важное — это формирование метакомпетенции, фактически вопрос мышления и способности к обучению и саморазвитию;
- сотрудничество учреждений дополнительного образования с предприятиями, реализующими инновационные проекты, их совместная деятельность в сфере коммерциализации инноваций и в области апробации приобретенных навыков инновационными менеджерами;
- существенное влияние на повышение качества образования оказала бы возможность организации стажировок слушателей в научно-технологических парках, инновационных и маркетинговых центрах;
- внедрение инноваций в саму систему дополнительного образования взрослых, в частности: усовершенствовать научно-методическое и учебно-программное обеспечение дополнительного образования взрослых, приблизить материально-техническую базу учреждений дополнительного образования взрослых к уровню, соответствующему требованиям современных производственных технологий.

В настоящее время ведущей тенденцией в образовательной стратегии современного белорусского общества должно стать сотрудничество организаций, промышленных предприятий, научно-технологических парков, инновационных и маркетинговых центров и учреждений образования в реализации идей образования в течение жизни и, в частности, дополнительного профессионального образования взрослого населения, которое позволит качественно решать задачи постоянного совершенствования профессиональных знаний и умений работников, расширения и углубления их профессиональной компетентности, а также вопросы кадрового обеспечения.

ЛИТЕРАТУРА:

1. «Проект Концепции Государственной программы развития дополнительного образования взрослых на 2012-2016 годы» Отдел повышения квалификации и переподготовки кадров Министерства образования Республики Беларусь.
2. Дополнительное образование взрослых - фундамент для инновационной экономики Надежда Николаева. Газета «Звезда», 10 января 2012 года.
3. «Инновации и подготовка научных кадров высшей квалификации в Республике Беларусь и за рубежом» / Под ред. И.В. Войтова. — Минск: ГУ «БелИСА», 2008. — 316 с.

Сидорович А.А.,

Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина,

г. Брест, Республика Беларусь

brestsid@gmail.com

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Трудовые ресурсы как социально-экономическая категория представляет собой население, которое обладает физическим развитием, интеллектуальными способностями и знаниями, необходимыми для осуществления экономической (трудовой) деятельности. В соответствии с трудовым и пенсионным законодательством определяются границы трудоспособного возраста. Они различны для мужского и женского населения и составляют соответственно 16–59 и 16–54 года. Именно трудоспособное население данной возрастной группы составляет основу трудовых ресурсов. Кроме того, в состав последних включаются также занятые в экономике лица младше и старше трудоспособного возраста. На рубеже XX–XXI вв. в структуре трудовых ресурсов Беларуси произошли значительные изменения, обусловленные в первую очередь трансформацией социально-экономических процессов. Так, если в 1991 г. численность работающих подростков составляла 25,4 тыс. чел., то в 2011 г. – всего около 100 чел. (рисунок 1).

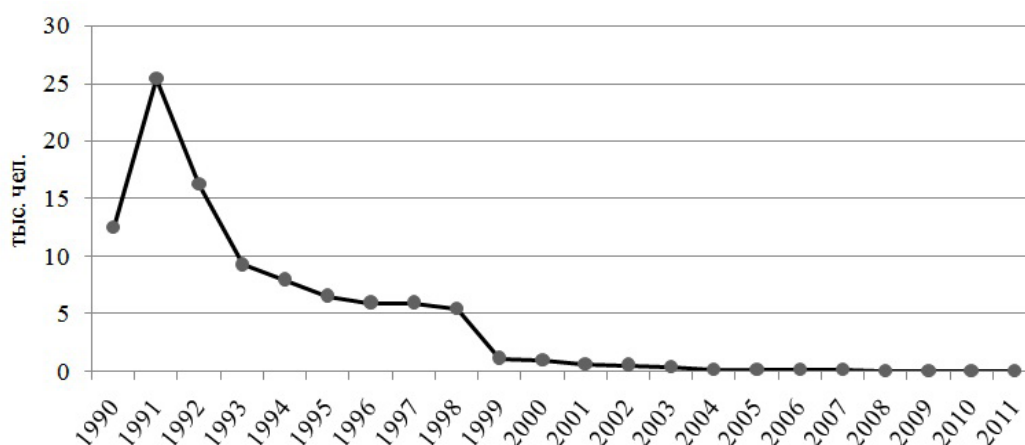


Рисунок 1. Динамика численности лиц младше трудоспособного возраста, занятых в экономике

С одной стороны, это является следствием повышения уровня жизни и увеличения спроса на высококвалифицированных специалистов. С другой стороны, в 1990–е гг. снижение спроса на услуги труда на фоне общего экономического спада определило вытеснение с рынка труда наименее конкурентноспособного населения – молодежи в силу ее более низкого образовательного уровня. Кроме того, трудовое законодательство предусматривает значительные ограничения на использование труда лиц младше 18 и тем более 14–16 лет. Для работников младше трудоспособного возраста продолжительность рабочего времени сокращена до 23 часов, а для учащихся – до 11,5 часов в неделю[1].

Уменьшилась за 1991–2011 гг. и численность занятых в экономике лиц старше трудоспособного возраста (рисунок 2). Однако в отличие от предыдущей категории населения занятость лиц пенсионного возраста устойчиво снижалась лишь до начала 2000–х гг., достигнув минимума в 2003 г. – 263,4 тыс. чел. (63% по отношению к 1991 г.), в 2010 г. их занятость составляла уже 336,4 тыс. чел. (81% по отношению к 1991 г.). Благодаря профессиональному опыту данная категория работников имеет преимущества на рынке труда, в частности на управленческих должностях и в сфере умственного труда. Причем эти преимущества проявляются не только относительно лиц дотрудоспособного возраста, но и во многих случаях трудоспособного. Значительно изменилась и структура занятости лиц, достигших пенсионного возраста. За последнее десятилетие численность работающих пенсионеров сократилась в таких отраслях, как материально-техническое снабжение и сбыт, лесное и особенно сельское хозяйство. В аграрной отрасли их численность сократилась в 2010 г. почти в 2 раза по сравнению с 2000 г. и составила 25 407 чел., а удельный вес в структуре занятости таких лиц уменьшился с 18% до 7%. На наш взгляд, это связано с увеличением покупательной способности пенсии на фоне общего роста благосостояния, о чем явно свидетельствует соотношение средней назначенной пенсии по возрасту и бюджета прожиточного минимума для пенсионеров. Если в 2000 г. это соотношение составляло 1,2; то в 2010 г. – 2,4. Кроме того, необходимо отметить, что уровень оплаты труда в аграрном секторе является одним из самых низких в экономике. С другой стороны, в сфере образования число работников пенсионного возраста выросло на 59% (в целом число работников отрасли выросло на 5%), в здравоохранении, физической культуре и социальном обеспечении на 46% (в целом число работников отрасли выросло на 9%). Эти отрасли также отличаются одним из самых низких уровней оплаты труда, но на 10–25% выше, чем в сельском хозяйстве. И если этого уровня пока достаточно, чтобы заинтересовать лиц пенсионного возраста, то привлечь и удержать молодых специалистов он явно не способен.

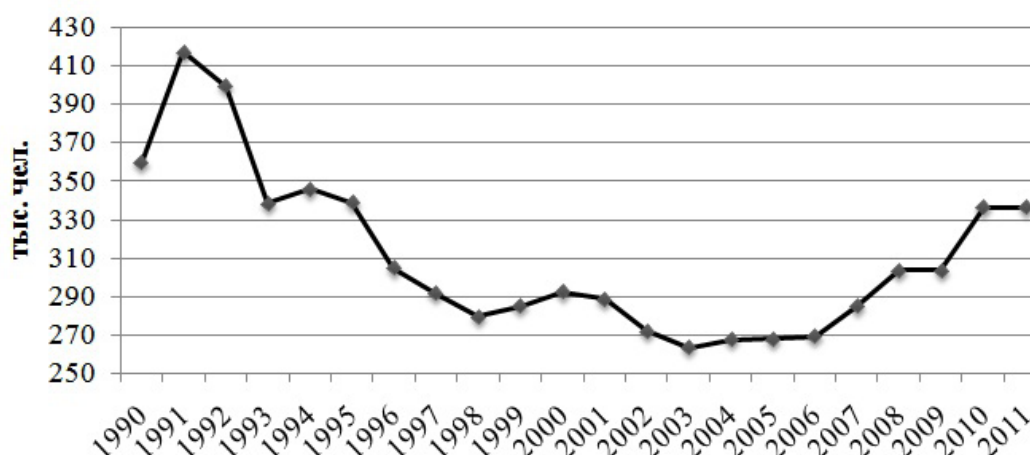


Рисунок 2. Динамика численности лиц старше трудоспособного возраста, занятых в экономике

Состав трудоспособного населения в трудоспособном возрасте целесообразно рассматривать с точки зрения его экономической активности, т.е. выделять экономически активное и экономически пассивное население (рисунок 3). Численность экономически пассивного (неактивного) населения возрасла с 788 тыс. чел. в 1990 г. до 1345 тыс. чел. в

2011 г., а удельный вес – с 14,2% до 23,6%. Интеграция Беларуси в международную экономическую систему, глобальная тенденция сдвига структуры занятости в сторону отраслей и видов экономической деятельности, требующих более высокого уровня образования, предопределили рост числа студентов. Так, за исследуемый период количество студентов дневных отделений вузов выросло с 115,9 тыс. до 221,7 тыс. чел. Однако на фоне неудовлетворенного спроса со стороны предприятий реального сектора экономики на услуги труда рабочих специальностей (работников физического труда) при почти двукратном росте числа студентов и уменьшении на $\frac{1}{4}$ учащихся учреждений профессионально-технического образования такое положение выглядит не совсем оправданным. Однако более глубокий анализ развития системы высшего образования позволяет констатировать, что этот шаг позволил поддержать систему высшего образования за счет ее коммерциализации, укрепить научный потенциал и позволил предотвратить рост реальной безработицы и миграционного оттока населения в другие страны с целью трудоустройства за рубежом в условиях трансформации экономики. Так, количество бюджетных мест с 1995 г. практически не изменилось и составляет около 150 тыс., что на 34 тыс. мест больше, чем в 1990 г. В частных вузах число студентов, обучающихся с отрывом от производства, изменилось незначительно – с 12,9 тыс. до 15,1 тыс. чел. Таким образом, около 80% доли оказываемых услуг в сфере получения высшего образования приходится именно на государственные вузы. В целом принимаемые меры по развитию и поддержке системы высшего образования позволили повысить образовательный уровень населения, обеспечить создание свыше 7 тыс. рабочих мест для профессорско-преподавательского состава и обеспечить занятость (в широком смысле) около 100 тыс. чел.

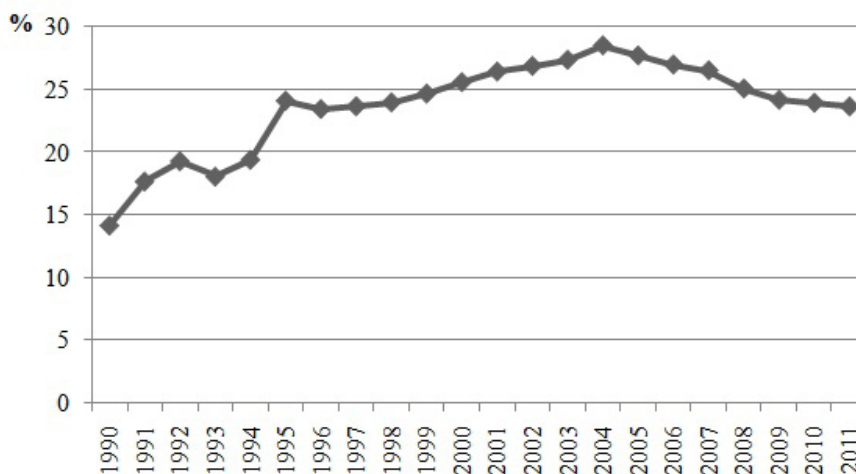


Рисунок 3 – Удельный вес экономически неактивного населения в структуре трудоспособного населения в трудоспособном возрасте

В состав экономически неактивного трудоспособного населения в трудоспособном возрасте входят также лица, проходящие срочную военную службу, и получатели различных пособий. К последней категории относятся лица, находящиеся в отпуске по уходу за ребенком в возрасте до 3 лет; неработающие лица, осуществляющие уход за ребенком-инвалидом либо ребенком, инфицированным вирусом иммунодефицита человека, в возрасте до 18 лет; неработающие трудоспособные лица, осуществляющие уход за инвалидом I группы либо престарелым, достигшим 80-летнего возраста [2]. Об общей численности населения этих категорий можно судить лишь приблизительно, ввиду оценочных данных по ряду позиций. По нашим оценкам, численность вышеперечисленных категорий экономически неактивного населения, включая также обучающихся с отрывом от производства в возрасте старше 16 лет, составляет по альтернативным расчетам 800–900 тыс. чел. Таким образом, оставшаяся часть экономически неактивного трудоспособного населения в трудоспособном возрасте представляет численность лиц с неопределенным статусом занятости – занятые в теневом секторе экономики либо перебивающиеся случайными заработками, а также самостоятельно трудоустроившиеся за рубежом. Численность этой категории населения составляет 450–550 тыс. чел. и должна рассматриваться как дополнительный источник экономического роста при создании благоприятных условий для трудоустройства этой части населения. Кроме того, легальное трудоустройство данных лиц позволит увеличить отчисления в Фонд социальной защиты населения, что значительно смягчит проблему пенсионных выплат и увеличит время на осуществление перехода от распределительной системы пенсионного обеспечения к накопительной.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Национальный интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 12.03.2013.
2. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Нац. стат. комитет Респ. Беларусь. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа : 12.03.2013.

Супрунова И.В., к.э.н., доцент,
Житомирский государственный технологический университет,
г. Житомир, Украина
Suprunova13@rambler.ru

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА УКРАИНЫ В ДОСТИЖЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

На современном этапе развития, в условиях нестабильности ситуации на мировом рынке, увеличения рисков в финансовой сфере, возникновения трудностей в развитии внешнеэкономических связей и необходимость привлечения иностранных инвестиций, каждое государство стремится определить эффективную стратегию развития экономики. Успешность реализации данной стратегии социально-экономического развития государства оценивается как в самом государстве, так и за ее пределами.

На протяжении последних лет стратегические перспективы развития Украины ухудшаются в результате недостаточного развития внутреннего рынка, низкого уровня конкурентоспособности производства, ослабления рычагов государственного управления национальной экономикой. Такая ситуация вызвана структурными диспропорциями экономики и высокой материало-, энерго- и трудоемкостью производства (рис. 1).

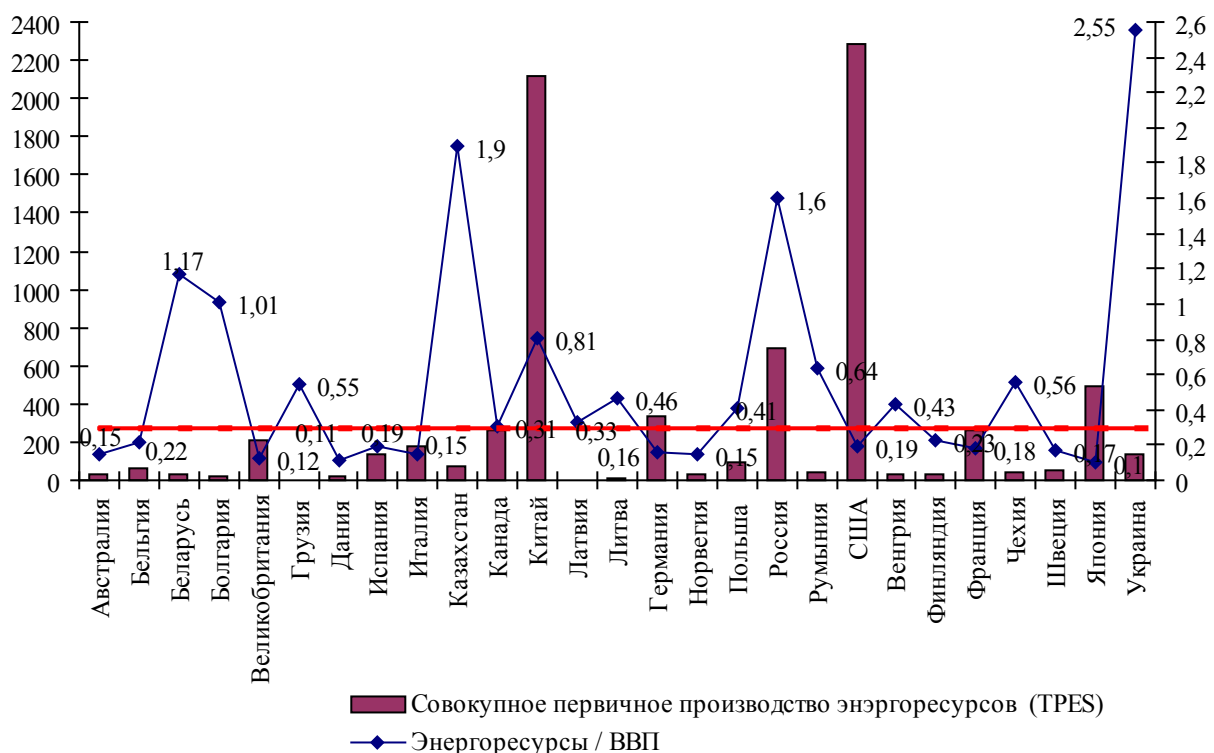


Рис. 1. Энергоемкость производства (соотношение затрат первичных энергоресурсов и ВВП) в некоторых странах мира в 2010 году, тонн / долл. ВВП [1]

В противовес влиянию неблагоприятных факторов, Украина владеет рядом стратегических преимуществ, которые при условии проведения эффективной экономической и правовой политики могут сделать ее одной из наиболее конкурентоспособных стран мира. Среди них:

- стратегически выгодное географическое положение;
- наличие готовых незадействованных производственных мощностей;
- недооценка активов;
- квалифицированные и одновременно дешевые трудовые ресурсы;
- объемный внутренний рынок.

Украина должна создать максимально благоприятный бизнес-климат, и тогда очевидные ее преимущества будут стимулировать инвесторов активно наращивать в ней новые производственные мощности. Украина же, зато, согласно рейтингу Мирового банка Doing Business-2013, заняла далекое 137 место среди 183 стран, отсортированных по простоте ведения бизнеса (в предыдущем году ей принадлежала еще худшая 152 позиция).

Выгодное географическое расположение Украины на перекрестке торговых путей Европа – Россия – Центральная Азия – Ближний Восток создает идеальные условия для размещения производства и экспорта товаров в страны Европы и Азии. Через территорию Украины проходят важные транспортные коридоры, что обуславливает огромный экспортный и транзитный потенциал государства. Однако, имеющийся транзитный потенциал страны используется лишь на 70%.

Украина имеет выход к Черному и Азовскому морям, на побережьях которых находятся ряд портов международного значения. Однако доступ к мировому океану Украины ограничен, поскольку осуществляется через проливы Босфор и Дарданеллы, которые контролируются Турцией.

В Украине существует существенный резерв производственных мощностей с развитой инфраструктурой, которые полностью не используются или вообще простаивают. Однако, тотальная изношенность основного оборудования украинских предприятий, большинство которых остались с советских времен, делает невозможными их полное использование как инвестиционно привлекательных объектов. Кроме того, основная часть производственных мощностей, в результате процесса приватизации, сосредоточена в частной собственности.

Следует также отметить, что отсутствие развитого фондового рынка, который бы показал объективную стоимость бизнеса, а также негативный инвестиционный имидж влияет на то, что украинские активы значительно недооценены в сравнении с капитализацией аналогичных активов в соседних странах. Хотя, потенциально Украина может быть одной из ведущих стран по привлечению иностранных инвестиций.

Уровень оплаты труда в Украине в сравнении с другими европейскими странами крайне низкий. Низкий уровень оплаты труда в Украине совмещается с традиционно высоким образовательным уровнем рабочей силы. По количеству лиц, учащихся в высших учебных заведениях (79,4%), страна занимает 8-ое место среди 142 стран. Однако по общему баллу составляющей «Высшее образование и профессиональная подготовка» Украина находится на более низкой 51-й позиции. Причина того – низкое качество образования и учебы на рабочем месте. Невзирая на ухудшение качества образования и прикладной науки в последние годы, Украина все еще хранит значительный научнообразовательный потенциал. Важным условием достижения конкурентоспособности страны является обеспечение наилучших условий для развития науки, являющейся основой всех инноваций. Обязательными пунктами государственной политики должны стать масштабные инвестиции в науку, увеличение количества и величины стипендий одаренным научным работникам, улучшение материально-технического обеспечения вузов.

Важным стратегическим преимуществом Украины является объемный внутренний рынок и возможность доступа на рынки ближайших стран-соседей, суммарное население которых превышает 230 миллионов человек. Однако, будучи рынком сбыта некачественного импорта, Украина теряет возможности во внешнеэкономической деятельности, а также это обуславливает снижение возможности полного использования производственного потенциала украинских предприятий. Украина имеет значительный естественно ресурсный, производственный, научно-технический и трудовой потенциал для увеличения объемов собственного производства продукции, которая в данное время импортируется. Внутренний рынок является достаточно большим для наращивания производства отечественных аналогов импортированной продукции. С целью поддержки национального товаропроизводства Кабинетом Министров Украины утверждена Государственная программа развития внутреннего производства.

Перечисленные преимущества должны быть учтены при построении стратегии развития Украины с целью обеспечения конкурентоспособности национальной экономики.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Key World Energy Statistics 2010 // International Energy Agency: http://www.iea.org/textbase/nppdf/free/2010/key_stats_2010.pdf

Чэнь Цян,

Цзянсунский педагогический университет, Китайская Народная Республика,
соискатель, Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины,

г. Гомель, Республика Беларусь

chen_qiang76526@yahoo.com.cn

РЕАЛИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТРАТЕГИЕЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Китай начал развиваться в сторону формирования инновационной экономики с начала 90-х годов XX века постепенно, реализуя политику поэтапного развития страны. Несмотря на попытки некоторых экспертов убедить китайское руководство следовать неолиберальной стратегии развития, оно разработало совершенно иной, собственный, подход к созданию инновационной системы – управляемую государственную стратегию.

Важное место в политике поощрения инновационного развития отводилось политике ценообразования. Вместо того чтобы просто либерализовать цены, в Китае поддерживалась двойная система цен, при которой на большинство товаров существуют две цены – низкая плановая и более высокая рыночная. Государственные предприятия должны были обеспечивать выпуск определенного объема инновационной продукции по плановой цене; продукция, произведенная сверх этого объема, продавалась по рыночной цене. Большинство товаров розничной торговли в течение длительного времени оставалось под ценовым контролем; вплоть до начала 2000-х годов, то есть спустя более 10 лет после начала

реформ, направленных на инновационное развитие экономики страны, более чем на 1/4 товаров все ещё действовали фиксированные или установленные государством цены.

Китай не прибегал к жёсткой фискальной и денежной политике для установления контроля над инфляцией. Для борьбы с ней прямые административные меры сочетались с периодическим краткосрочным выборочным ужесточением кредитования. Вместо того чтобы урезать государственные ассигнования, государство осуществляло значительные капиталовложения в инфраструктуру в целях обеспечения экономического роста. Вместо проведения жёсткой денежной политики допускалось значительное расширение кредитования. Делалось это благодаря государственному контролю над банковским кредитованием (банки оставались в руках государства) и путём прямого установления процентных ставок в случае уверенности, что кредиты обернутся капиталовложениями в инновационное производство.

В Китае на деле не происходила приватизация государственных предприятий. Вместо этого государство стимулировало создание новых негосударственных прежде всего инновационных предприятий трудовыми коллективами (и даже частными лицами), на поселковом и деревенском уровнях, а также совместных с иностранными фирмами предприятий (под государственным контролем). Государство продолжало инвестировать средства в инновационные предприятия, остававшиеся под его контролем. Вплоть до середины 2000-х годов в предприятия государственной собственности всё ещё направлялось почти половина общего объёма инвестиций.

В политике поощрения инновационного развития значительная роль отводилась централизованному планированию. Оно сохранялось в государственном секторе, хотя со временем государственные предприятия получали большую автономию. Новый негосударственный сектор экономики быстро расширялся. К 2010 году в нём было произведено приблизительно 55% ВВП. Хотя Китай поощрял иностранные инвестиции, была сохранена в значительной мере защита внутреннего рынка страны – в противоположность принципу свободного рынка как составной части неолиберальной стратегии. Западные державы пытались оказывать на Китай давление, побуждая открыть рынок для импорта, но пока эти попытки остались безуспешными.

Постепенность преобразований – важная черта китайской стратегии инновационного развития. Однако различия между управляемой и неолиберальной стратегиями выходят далеко за пределы проблемы темпов перехода. Вместо того чтобы непосредственно превращать государственную плановую экономику в частную рыночную, в Китае старались использовать её в качестве базы для формирования нового, негосударственного рыночного сектора. Китайская стратегия была «двухсекторной» в противоположность «односекторной» стратегии стран СНГ и ЦВЕ. Поскольку Китай стремился поощрять рост сектора негосударственных предприятий, постольку для успешного достижения этой цели он сохранял и совершенствовал государственный сектор. Конечная цель обоих подходов, по-видимому, одинакова, но способы её достижения – абсолютно разные.

Китайское правительство утверждает, что строит социалистическую, а не капиталистическую систему. Однако это не очень убедительная интерпретация китайской модели. С нашей точки зрения, в недалеком будущем нынешнее развитие Китая завершится формированием экономики, в которой большинство крупных предприятий будет собственностью состоятельных инвесторов, извлечение прибыли как мотив поведения собственников предприятий станет двигателем развития инновационной экономики, рыночные силы будут играть главную роль в координации хозяйственной деятельности. Это – капиталистическая экономика, даже если государство продолжает выполнять активную, интервенционистскую роль, подобную той, которую оно играет во многих ведущих капиталистических странах.

Результаты развития Китая – одни из лучших в мире. Например, в 2012 году темпы развития китайской экономики составят по прогнозу 7,4% [1]. Важнейшим фактором, стимулировавшим быстрые темпы роста, было соотношение инвестиций и ВВП (точнее – отношение валовых внутренних инвестиций, включая портфельные, в ВВП), которое в течение 2000-х годов в основном колебалось в пределах 35–40%. Подобные быстрые темпы роста имеют тенденцию к созданию инфляционного давления, но его удавалось успешно сдерживать, не прибегая к жёсткой фискальной и денежной политике, которая требовалась бы в соответствии с неолиберальной стратегией.

Результатом успешной реализации стратегии инновационного развития в Китае отмечался быстрый рост уровня жизни. Несмотря на то, что степень неравенства, по всей видимости, возрастала в тех регионах, которые не смогли в полной мере включиться в процесс быстрого экономического развития, коэффициент Джини, по официальным данным, составил в 2003 году – 0,479, в 2006 году – 0,487, в 2009 году – 0,490, а в 2012 году – 0,474. По этому индексу Китай опережает Индию, Россию и несколько уступает Бразилии [2].

Вопреки распространённому мнению быстрые темпы роста в Китае не ограничивались негосударственным сектором. Например, реальный объём выпуска продукции на государственных предприятиях ежегодно за прошедшие годы возрастал в среднем на 7,7% на фоне общего роста ВВП, составившего за период 1995–2005 гг. 8,6% в год. Со временем средние и мелкие государственные предприятия широко замещались негосударственными. Однако крупные государственные предприятия сохраняли свои позиции в быстро расширяющемся промышленном производстве, хотя их доля и несколько снизилась [3].

Безусловно, осуществление централизованно управляемой стратегии не обходится в Китае без серьёзных экономических и социальных проблем. Усугубляются проблемы, связанные с охраной окружающей среды и техникой безопасности. Экономический рост, по-видимому, не компенсирует притока в город миллионов крестьян, которые продолжают покидать сельскую местность в поисках работы. Возрастает преступность и коррупция. Но, исходя из макроэкономических показателей, стратегию перехода к инновационной экономике, реализуемую в Китае, следует оценить как достаточно успешную.

ЛИТЕРАТУРА:

1. PricewaterhouseCoopers: прогноз развития крупнейших развивающихся экономик мира в 2012–2014 годах. – URL: <http://www.gtmarket.ru/news/2012> (дата обращения 14.03.2013).
2. Китай впервые опубликовал данные по коэффициенту Джини, отражающие разницу в доходах населения в 2003–2012 гг. – URL: <http://www.ifrmr.uz/index.php?option> (дата обращения 14.03.2013).
3. Bergsten Fred, Gill Bates, Lardy Nicholas. China: The Balance Steet: What the World Needs to Know Now about the Emering Superpower. – N.Y., 2006.

Ананьева В.Н.,

Государственный институт повышения кадров и переподготовки кадров
таможенных органов Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь

AnanievaVN@mail.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Таможенная деятельность является институционально сложным экономическим феноменом, где происходит столкновение и согласование экономических интересов многих хозяйственных субъектов: государства, коммерческих организаций (национальных и зарубежных), домашних хозяйств и т.д. От способов и механизмов этого согласования, от того преимущественная реализация чьих экономических интересов детерминирует деятельность таможенных органов зависит не только эффективность внешнеэкономической деятельности, но и многие атрибутивные признаки национальной экономической модели. Именно поэтому многие исследователи экономической составляющей деятельности таможенных органов отдают пальму первенства при оценке их эффективности транзакционным издержкам. В результате проведенного исследования установлено, что в отличие от классической трактовки транзакционных издержек для коммерческих организаций как операционных издержек сверх основных затрат на производство и обращение, под транзакционными издержками в таможенной деятельности следует понимать все прямые и косвенные (негативные внешние эффекты) издержки субъектов хозяйствования при подготовке их к участию и от участия в таможенной деятельности, в том числе расходы поддержание формально установленных и неформальных институциональных норм.

Выявлены системные социально-экономические риски, связанные с постоянным отставанием формальных институтов, регулирующих таможенные отношения, от реальных экономических отношений. Рыночные субъекты с появлением новых, в том числе и социальных, технологий начинают менять модели своего хозяйственного поведения, что сопровождается адаптацией юридических и физических лиц к действующим законодательным и нормативным актам. В результате для таможенной деятельности характерна такая форма хозяйственного риска как возможность использования государственными служащими, работниками таможенных органов, недостатков существующего хозяйственного законодательства для получения от участников внешнеэкономической деятельности материального вознаграждения за оперативное решение возникающих у последних проблем при осуществлении тех или иных таможенных процедур, за сокрытие фактов преднамеренного нарушения порядка перемещения товаров через государственную границу, осуществляющих контрабанду, незаконное перемещение наркотических средств и т.д. При этом, когда названные коррупционные связи между работниками таможенных органов и контрабандистами принимают устойчивый, регулярно повторяющийся, не случайный характер, то происходит институциональное закрепление организованных преступных сообществ, деятельность которых может создать серьезные риски по снижению уровня социально-экономической, политической, экологической и демографической безопасности страны.

На основании проведенного анализа существующих подходов к оценке эффективности таможенной деятельности нами было установлено, что ни один из них не позволяет без значительного искажения информации провести названную оценку. Нами предлагается для комплексной оценки экономической эффективности таможенной деятельности использовать количественные и качественные показатели с применением, в случае необходимости, их дифференциации для разных уровней управления и типов таможенных отношений. Названная оценка должна проводиться во взаимосвязке с функциональной ролью таможенных отношений и таможенных органов в экономической системе. При этом, учитывая установленные нами особенности экономической оценки эффективности деятельности таможенных органов и состояние разработанности проблемы необходимо внести изменения в методическое обеспечение анализа и экономической оценки их деятельности.

Сегодня для определения совокупного влияния тех или иных социальных или институциональных ресурсов (в нашем случае таможенной деятельности как социально-институционального феномена) какой-либо группы на экономическое развитие территории, широко используется критерий Калдора-Хикса, который позволяет оценивать результаты с позиции экономической эффективности, через косвенную оценку динамики транзакционных издержек. Согласно критерию, ситуация, при которой увеличение благосостояния одной группы лиц вызывает уменьшение благосостояния остальных

групп, считается эффективной, если совокупное благосостояние увеличивается (причем имеется в виду потенциальная способность компенсировать потери благосостояния остальных группы, что не означает, что данная возможность будет реализована). При изменении оцениваемого объекта с какой либо территории или национальной экономики на определенную сферу деятельности критерий Калдора-Хикса перестает действовать. Так он, в частности не применим для оценки трансакционных издержек в таможенной деятельности. Поскольку даже увеличение совокупного благосостояния всех участников таможенной деятельности может вести к значительному снижению совокупного благосостояния всего общества. Все это требует оценивать эффективность таможенной деятельности не непосредственно, а с учетом их возможных значительных экстерналий (негативных внешних эффектов).

Глеба Т.И., к.э.н.,
Белорусский государственный университет
г. Минск, Республика Беларусь
htamara@tut.by

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КАПИТАЛА КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ

Проблему устойчивого инновационно-интенсивного развития воспроизводственного процесса Беларуси важно решать с позиций системного преобразования всех уровней структуры национальной системы функционирования капитала. Такие преобразования, затрагивающие основы функционирования и развития экономики любой страны, должны опираться на единую теорию, позволяющую раскрыть и структурировать все виды и формы капитала, объединить в систему, показав место и роль каждого из них.

Существующие теории капитала в силу сложности исследуемой категории, рассматривают отдельные виды и аспекты функционирования капитала, традиционно ограничиваясь только экономической средой, производственно-технологической сферой. И как следствие, макроэкономическая политика в области управления системы функционирования капитала замыкается сугубо на эту сферу, преследуя в рыночных и командно-административных системах свои цели. В СССР в замкнутой модели экономического развития, подчиняясь политическим установкам правящей партийной элиты, такой подход привел к экстенсивному перенакоплению капитала, диспропорциям в общественном производстве, и в конечном итоге к развалу всей системы. В западной рыночной экономике капитал изначально преследовал сугубо утилитарные интересы его собственника. Считалось, что эффективное функционирование капитала в экономической сфере, самоуправляемое рыночными законами, конкурентными отношениями автоматически будет повышать благосостояние наций, обеспечивая интенсивный экономический рост, качественное развитие человеческого капитала, как важнейшей составной части современного производительного капитала, определяющего интенсивность динамики современного воспроизводственного процесса.

Однако современная теория капитала как никогда слабо увязана с реальными процессами в экономике. Признанные определяющими и имеющиеся в распоряжении большинства стран огромные запасы производственно-технологического и человеческого капиталов, способных, казалось бы, обеспечить решение любых экономических и социальных проблем, сегодня работают в деструктивном направлении, усиливая кризисные явления. Решение проблем, как видим, связано не с наличием, как многие считают, имеющихся ресурсов, а с организацией их функционирования.

Традиционное ориентирование на автономное развитие экономической сферы, отнесение к издержкам капитала затрат на восстановление природной среды, на организацию и воспроизводство институциональной среды, на развитие творческого потенциала социума не согласуется с современными требованиями реализации модели социально ориентированной экономики. Современный процесс воспроизводства капитала имеет более широкую основу, в которой, помимо традиционной производственно-технологической, сегодня четко выделяются природная, организационная и социальная сферы. Проблема экономического роста, рассматриваемая в рамках производственно-технологической сферы, трансформируется в проблему развития всего общества, всех его сфер, что в свою очередь предлагает уточнение понятия экстенсивного и интенсивного типов воспроизводства. С этих позиций экстенсивным является развитие общества, использующее достижения НТП преимущественно в производственно-технологической сфере и обеспечивающее соответственно преимущественно экономическую эффективность в обществе. Интенсивным будет такой тип развития, который на основе имеющихся достижений НТП обеспечит преобразование всей системы капитала и как следствие, оптимальное развитие всех сфер общества.

Таким образом, проблему устойчивого инновационно-интенсивного развития воспроизводственного процесса Беларуси важно решать с позиций системного преобразования всех уровней структуры национальной системы функционирования капитала. Устойчивое развитие страны достигается при согласовании интересов отдельных элементов названных сфер, что является условием формирования эффективной структуры национального капитала и как следствие, устойчивого инновационно-интенсивного развития.

Каждой сфере, лежащей в расширенной основе воспроизводства капитала, соответствует особый функциональный вид производительного капитала, т.е. природный, производственно-технологический, институциональный и социальный

капитал. Все названные виды капитала находятся в тесном взаимодействии, образуя прямые и обратные связи между собой и между отдельными элементами. Каждый из них в современных условиях является производительным и в свою очередь распадается на производственный, состоящий из материальных и нематериальных активов, используемых для производства товаров и услуг, и человеческий капитал. Экономико-математическая модель взаимодействия всех видов капитала позволит количественно отразить современную систему функционирования капитала, стать инструментом сравнительного анализа и выявления качественных особенностей отдельных систем, разработать практические рекомендации по совершенствованию структуры капитала.

Капиталы, функционирующие в природной, производственно-технологической, организационной и социальной сферах в их тесном взаимодействии образуют капитал социума. Накопленный социально-экономический результат воспроизводства капитала по всем сферам воспроизводства на протяжении его эволюции и имеющий место в настоящее время образует национальное богатство – важнейшую составную часть социально-экономического потенциала страны. Воспроизведенные в результате применения капитала природные ресурсы и природная среда восстанавливают природный потенциал страны. В производственно-технологической сфере интеллект людей, воплощенный в существующих материальных и нематериальных элементах производственного капитала образует технологический потенциал нации. Система форм и методов организации, управления и взаимодействия капиталов в обществе, сформировавшаяся на протяжении многих циклов и существующая в данный момент, представляет собой организационный, институциональный потенциал нации. Социальная сфера формирует человеческий потенциал страны.

В современных условиях капитал социума – это не только синергетически взаимодействующий капитал природной, производственно-технологической, организационной и социальной сфер отдельно взятой страны. Его функционирование испытывает на себе влияние общемировых структурных накоплений в этих сферах. Динамику системы воспроизводства капитала социума сегодня определяет совокупность внутренних и внешних условий. До недавнего времени анализ влияния внешнеэкономических связей на процесс функционирования капитала в отдельной стране носил вторичный, производный характер. Экономическая теория исходила из национально замкнутых хозяйств и основывалась на закономерностях развития внутреннего рынка. Именно такой подход позволял выявлять важнейшие макроэкономические пропорции, взаимодействие накопления и потребления, закономерности общественного разделения труда, роста производительности, распределения доходов и другие характеристики рынка. Управление функционирования капитала осуществлялось в рамках отдельных национальных систем и базировалось на системе сложившихся форм организации производств и органов управления ими, характер поведения которых определялся национальными правовыми нормами хозяйствования и методами распределения результатов труда.

Интернационализация хозяйственной жизни усилила взаимопроникновение и взаимозависимость национальных воспроизводственных процессов на мировом уровне и как следствие, влияние внешних факторов. Перестройка институциональных основ современных экономик, трансформация действовавших ранее взаимосвязей между отдельными странами в общую глобальную сеть должны обеспечить формирование единой системы функционирования капитала на уровне мирового хозяйства, определяя, тем самым, дальнейшие направления общественного развития, общие принципы его управления и регулирования.

Таким образом, формирование единого механизма функционирования капитала, ориентированного на оптимальное развитие и использование человеческого капитала, должно опираться на расширенную основу функционирования капитала с учетом совокупности внутренних и внешних факторов каждой экономической системы. В условиях всеобщего поиска адекватных современным реалиям механизма взаимодействия сфер функционирования капитала, любая экономическая система может разрабатывать свой вариант. Формирующаяся организационная сфера, что характерно и для Республики Беларусь, в отличие от устоявшихся, инерционных в развитых странах, более чувствительна и восприимчива к требованиям новых экономических реалий. Самостоятельная выработка механизма взаимодействия системы капиталов, безусловно, повышает экономические и социальные риски, но и многократно увеличивает возможности перехода на инновационно-интенсивный путь развития страны.

Карсеко А.Е.,

Белорусский национальный технический университет,

г. Минск, Республика Беларусь

karsecha@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

В последние годы в Республике Беларусь наблюдается устойчивая тенденция к уменьшению удельного веса трудоспособного населения. При этом доля лиц младше трудоспособного возраста за последние 12 лет сократилась более чем на 25%. Население Беларуси стареет в условиях снижающегося уровня рождаемости и увеличивающейся средней продолжительности жизни. Подобная тенденция ставит под сомнения возможности существующей пенсионной системы по бесперебойному материальному обеспечению пенсионеров.

Очень многие страны уже вплотную столкнулись с проблемами дефицита пенсионного бюджета, поскольку их пенсионные программы предполагали решение нескольких проблем – обеспечения защиты от нищеты в старости, перераспределения потребления в течение жизни, страхования от повышения продолжительности нетрудоспособного возраста и пр. – исключительно за счет системы преимущественного распределительного характера. Среди достоинств такого подхода отмечают большую защищенность распределительных пенсионных систем от инфляции по сравнению с накопительными.

Возрастающая налоговая нагрузка вследствие попытки сохранить гарантированный уровень материального обеспечения лиц пенсионного возраста в условиях изменения соотношения экономически активного населения и пенсионеров в пользу последних становится непосильной для хозяйствующих субъектов. В результате учащаются случаи выплаты зарплаты «в конвертах». Все закономерно: при повышении налогов выше оптимального уровня стимулы к труду и предпринимательству падают. Эффект Лаффера чаще всего проявляется в попытке уклониться от налогов.

В подобных условиях многие страны первым делом попытались скорректировать ситуацию путем введения социально непривлекательных мер: повышения пенсионного возраста, сокращения количества пенсионных прав, увеличения продолжительности минимального страхового стажа, сокращения спецпенсий и пр. В некоторых странах эти меры вызвали серьезное недовольство со стороны граждан. Были затрачены огромные средства на подавление протестов, поиск компромиссов, разработку концепций «мягкого» пенсионного реформирования.

Составленные прогнозы и первые результаты начатых реформ показали, что предпринятые меры не принесут долгосрочного эффекта и без надстройки накопительного уровня, в том числе добровольного, пенсионная система не приобретет достаточную устойчивость. Самой большой проблемой оказалось упущенное время, поскольку возможный краткосрочный эффект от реализации несистемных преобразований не сможет обеспечить бесперебойное функционирование пенсионной системы до проявления эффекта от надстройки накопительного уровня в долгосрочной перспективе. Поэтому решение возникших в среднесрочной перспективе проблем невозможно без привлечения средств бюджета.

Уже в ходе реализации программ по формированию накопительной составляющей пенсионных систем в некоторых странах возникли серьезные трудности с поиском эффективных финансовых инструментов инвестирования пенсионных средств и методов управления сопутствующими рисками, обеспечением гарантий сохранности пенсионных накоплений. Так, например, во время кризиса 2008-2009 гг. пенсионные сбережения в частных управляющих компаниях России обесценились до 55%. Зафиксированы тысячи случаев мошенничества, связанного с неправомерным переводом пенсионных накоплений граждан Российской Федерации в негосударственные пенсионные фонды и управляющие компании в результате подделки заявлений об изменении способа управления пенсионными средствами.

Услуги по добровольному пенсионному страхованию по ряду причин не во всех странах получили должное распространение. Это связано с неразвитостью страховых рынков некоторых стран и отсутствием страховой культуры, недостаточной привлекательностью данных страховых продуктов и невысоким уровнем маркетинга, низким уровнем доходов населения, не позволяющим делать накопления, и исторически сформировавшимся недоверием к различным финансовым учреждениям.

Наличие значительного количества проблем реформирования пенсионных систем по всему миру является свидетельством отсутствия идеальной модели системы пенсионного обеспечения, адаптивной к современным условиям. Однако намеренное затягивание с принятием решения о методах и инструментах реформирования приводит к значительному увеличению риска дефицита пенсионных бюджетов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Герасименко, А. Чтобы старость была в радость / А. Герасименко // Экономическая газета. – 2012. – №19(1538) от 06.03.2012.
2. Демографическая ситуация в Республике Беларусь / отчет Министерства иностранных дел Республики Беларусь, подготовленный на основании материалов пресс-конференции Заместителя председателя Национального статистического комитета Республики Беларусь Е.Кухаревич (18.04.2012, Национальный пресс-центр). – май 2012. – 8с.
3. Зюзев, А. Частные пенсионные фонды прошли испытание кризисом / А. Зюзев // Комсомольская правда. – 2009. – 22 сент.
4. Пенсионная афера: тысячи россиян могут остаться без пенсий [Электронный ресурс] / Новостной портал mail.ru. – 10.05.2011. – Режим доступа: <http://news.mail.ru/politics/5871360/?frommail=1>. – Дата доступа: 23.03.2012.
5. Проект «Инновационная стратегия развития пенсионной системы Российской Федерации до 2040 года» В.Акпарова [Электронный ресурс] / Электронный портал «Миллиардная Россия». – 28.10.2012. – Режим доступа: <http://akparov.ru/node/300>. – Дата доступа: 23.03.2012.

Паршутич О.А., Тамкова Т.В., Мордасевич А.В.,
Полесский государственный университет,
г. Пинск, Республика Беларусь
nastya-mordasevich@yandex.ru

МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Тема « Международные кредиты» имеет неоспоримую актуальность, поскольку для национальной экономики необходимо привлечение кредитных ресурсов с целью погашения внутреннего и внешнего долга, а также средства необходимые для строительства социальной инфраструктуры. Основой развития международных кредитных отношений явились: выход производства за национальные рамки, усиление интернациональных хозяйственных связей, углубление международного разделения труда, международное обобществление капитала, специализация и кооперирование производства. Кредитные отношения оказывают непосредственное влияние на процесс расширенного воспроизводства, как в стране кредитора, так и в стране заемщика.

В процесс исследования мы включили информацию о международных кредитах, предоставленных непосредственно для Республики Беларусь. Наша Республика является участником международных организаций, таких как Всемирная таможенная организация, Международный валютный фонд, Международный банк реконструкции и развития, ООН, ЕврАзЭС и многие другие. Участие в международных организациях дает не только развитие торговых отношений, гарантию национальной безопасности, но и финансовую поддержку необходимую для страны – участницы этих организаций. У Республики Беларусь сложились прочные финансовые отношения с Международным валютным фондом. Беларусь стала членом МВФ в 1992 году. В период с 1992 по 2000 годы Республика Беларусь дважды прибегала к финансовым ресурсам МВФ:

По линии фонда системных трансформаций – 217,2 млн. долларов США;

По механизму « стенд-бай» - 77,4 млн. долларов США.

В феврале 2005 года Беларусь полностью погасила указанные кредиты МВФ.

В 2010 году Беларусь обратилась в Антикризисный фонд ЕврАзЭС с просьбой о предоставлении кредита на сумму 2 млрд. долларов , а также к Правительству России о кредите в сумме 1 млрд. долларов.

За январь 2009 года и апрель 2010 Совет исполнительных Директоров МВФ выделил Республике Беларусь финансовые ресурсы в объеме 3, 46 млрд. долларов США. Денежные средства были выделены для стабилизации валютного рынка и сокращения инфляции.

4 июня 2011 года Совет Антикризисного фонда ЕврАзЭС одобрил выделение Беларуси финансового кредита в объеме \$3 млрд. Кредит выделяется шестью траншами в течение 2011-2013 годов . Кредит предоставлен сроком на 10 лет, включая трехлетний льготный период, и несет плавающую процентную ставку, отражающую цену фондирования России на международных рынках. Три транша кредита из шести на общую сумму \$1,68 млрд. получены в 2011 и 2012 годах, а четвертый транш получен в 2013 году в объеме \$440млн.

Президент Республики Беларусь Александр Григорьевич Лукашенко сказал, что 3 млрд. кредита из Антикризисного фонда ЕврАзЭС нужны Беларуси « не для того, чтобы их куда-то вкинуть, а для того, чтобы в Национальном банке создать подушку безопасности, чтобы у нас не 5-7 млрд. было золотовалютных резервов, а 10-13».

В Республике Беларусь международные кредиты привлекаются для поддержки экономических реформ, решения проблем, связанных с осуществлением структурной перестройки экономики республики, технического перевооружения и модернизации промышленности и сельского хозяйства, внедрения современных технологий, насыщение внутреннего рынка товарами народного потребления, развития малого и среднего бизнеса. Самыми актуальными целями государства является:

- Строительство Атомной Электростанции (стоимость проекта около 10 млрд. долларов США)

- покрытие внешнего долга (на 01.01.2013 составляет 34, 116 млрд. долларов США)

-развитие Космической программы

- строительство социально-значимых объектов

В ходе исследования было выявлено, что потребность в кредитных ресурсах у Республики Беларусь достаточно высока. При подсчете определили минимальный размер финансовых ресурсов, необходимый Республике Беларусь – свыше 44 млрд. долларов США. Необходимо отметить, что международные финансовые средства позволяют поддержать стабильности на валютном рынке, обеспечить большую устойчивость финансовой системы, избежать кризиса платежного баланса, а также предотвратить рецессию и сохранить низкий уровень безработицы. Национальный банк намерен продолжить внедрение рекомендаций технических миссий МВФ, а также задействовать экспертный потенциал Фонда по ключевым направлениям своей деятельности, включающих совершенствование подходов к проведению денежно-кредитной политики, усиление эффективности использования ее инструментов, обеспечение финансовой стабильности, разработку и внедрение международных стандартов финансовой отчетности, совершенствование банковского надзора.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Деньги, кредит, банки; Учеб./ Г.И.Кравцова, Г.С. Кузьменко, Е.И.Кравцов и др.; Под ред. Г.И.Кравцовой.-Мн.:БГЭУ, 2003.-527с.

2. Жук, И. Стратегия управления внешним долгом РБ: принципы построения и условия реализации / И. Жук // Банкаўскі веснік. – 2010. - №10. – С. 36-42.3. <http://www.nbrb.by>

3. <http://www.belstat.gov.by/>

РАЗДЕЛ 6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Свириденко А.И., академик, д.т.н., профессор,

Гродненский филиал «Научно-исследовательский центр проблем ресурсосбережения» ГНУ Институт тепло- и массообмена им. А.В. Лыкова НАН Беларуси, resource@mail.grodno.by

Хацкевич Г.А., д.э.н., профессор,

Гродненский государственный университет имени Я. Купалы,
г. Гродно, Республика Беларусь, G.Khatskevich@grsu.by

НАУЧНАЯ ЭТИКА В АСПЕКТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Этика, как научная дисциплина, изучающая нравственные аспекты общественных и межличностных отношений, определяемых общепринятыми нормами, в наше время также актуальна, как в античные так и в более поздние времена. Более того, она быстро охватывает совершенно новые направления, играющие значительную роль в развитии человеческого общества. К ним сегодня относятся такие важные составляющие современной модернизации экономики, как научные исследования, разработки новых технологий и подготовка научных и инженерных кадров. Любые нарушения гармонии их взаимодействия создают серьезные риски и даже угрозы устойчивости и эффективности научно-инновационного прогресса в условиях развивающихся в мире глобализационных процессов [1-4]. При этом происходят процессы «формирования общества нового технологического уклада, стиля экономики, основанного на достижениях четвертой научной революции – современный социогенез, так или иначе связанного с изменением ценностных парадигм, этических принципов науки, в конечном счете и самого субъекта» [5].

Повышение роли науки в создании высокоэффективных технологических инноваций повысило в мире статус исследователей и ускорило погоню наиболее экономически развитых стран за учеными, идеями и изобретениями высокого креативного уровня (табл. 1), способных совершать открытия и создавать «прорывные» изобретения [6].

Таблица 1. Креативность результатов исследований и разработок

Уровень креативности	Характеристики критериев и подходов оценки креативности	
	Психологический подход	Научно-технические подходы
Высокий	<u>Трансформационная креативность</u> – рождение идей, немислимым ранее; научные прорывы на уровне парадигмы	<u>Открытия</u> - установление ранее неизвестных объективно существующих закономерностей, свойств и явлений материального мира
Средний	<u>Исследовательская креативность</u> – обнаружение «белых пятен», формулирование проблем; создание обобщенных новых суждений и технических решений на основе собранных данных	<u>Изобретательство</u> – новое, обладающее существенным отличием техническое решение отраслевого и (или) межотраслевого значения, дающее существенный экономический, социальный и др. эффекты.
Низкий	<u>Комбинаторная креативность</u> – порождение новой идеи через необычную комбинацию (ассоциацию) известных идей (компилятивный подход)	<u>Рационализация</u> – новое решение, направленное на локальное усовершенствование применительно к одному или нескольким однородным процессам

«Утечка мозгов» существенно снижает качество интеллектуального потенциала не только развивающихся, но и некоторых достаточно развитых стран мира, и создает возможности для попадания в научную, образовательную и даже управляющую сферы субъектов с недостаточно высокой моральной устойчивостью. Об этом ярко свидетельствуют «этические скандалы» последних лет международного и внутригосударственного уровня. За плагиат были лишены ученой степени президент Венгрии, министры образования и обороны Германии. В России одновременно лишились ученых степеней по экономике 11 соискателей, защищавших диссертации в Московском государственном педагогическом университете. Был уволен с должности председатель Высшей аттестационной комиссии Российской Федерации. Белорусский ВАК тоже обеспокоен недостаточно высоким качеством защищаемых работ: «за надуманность и неактуальность темы делать работу над ошибками отправляют едва не каждого третьего гуманитария с «научным» трудом по философии, литературе, экономике» [7]. А ведь в предзащитной оценке всех диссертационных работ участвуют десятки ученых. Или их порой обманывают, или им некогда вникнуть в суть работы, или они недостаточно принципиальны?

Пренебрежение этикой на разных стадиях подготовки специалистов, как правило, рождает в научной сфере появление некачественных публикаций и разработок, неспособность исследователей самостоятельно найти творческое решение конкретных задач, обеспечить безопасность создаваемых технологий. В образовательной сфере такие «специалисты» порой неспособны на соответствующих этапах качественно обучать школьников и студентов, магистрантов. Не поэтому ли достаточно низка эффективность написания и защиты кандидатских диссертаций в НИИ и ВУЗах по естественно-научным и инженерным специальностям? Этот цепной процесс стал очевидным и поэтому в стране ныне предпринимаются меры для повышения качества обучения, возрождение конкурентной основы отбора абитуриентов при поступлении в ВУЗы, для обучения студентов стремлению к инновационности и конкурентоспособности каждого в отдельности и в условиях будущей корпоративной деятельности [8]. Кстати, Международная организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) раз в три года в 74 странах мира осуществляет международное тестирование (Programmer for International Student Assessment – PISA), в ходе которого оценивается не уровень усвоения школьной программы, а способность учащихся применять полученные знания в жизненных ситуациях. Проверяется также естественно-научная грамотность и навыки усвоения прочитанного. Если эту методику освоить и системно применить в нашей стране, то это позволит выявлять на ранних стадиях талантливую молодежь, способную к творческой научной и инженерной деятельности. Стране для обеспечения планов коренной инновационной модернизации экономики [9] нужен этически устойчивый высококачественный человеческий капитал, способный не только создавать новые технологии, но и учитывать при этом экономические, социальные, социокультурные, экологические и т.п. последствия их применения.

Наука в научно-инновационном процессе развития экономики является первичной. Ее роль быстро повышается, но увеличиваются и риски использования ее результатов, особенно, в таких высокотехнологичных отраслях, как нанотехнологии, генетика, информатика. Поэтому в мире в последние десятилетия существенно усиливается внимание к этическим нормам научной деятельности. Выражается это, прежде всего, в различных решениях международных конференций и декларациях, создании специальных экспертных групп. В «Декларации о науке и использовании научных знаний», принятой на Всемирной конференции «Наука для XXI века: новые обстоятельства», работавшей под эгидой ЮНЕСКО в 1999 году, главными тезисами были названы: «наука в обществе и наука для общества, наука для знаний, знание для прогресса». В 2000 году Обществом научных исследований Макса Планка были разработаны «Нормы научной этики», в 2002 году Российским союзом научных и инженерных общественных организаций был принят «Кодекс этики ученых и инженеров». В Академии наук России работает «Комиссия по борьбе с лженаукой и фальсификацией научных исследований». В 2012 году Постановлением Межпарламентской Ассамблеи государств-участников Содружества Независимых государств была принята «Декларация об этических принципах научной деятельности». В ней в статье 9 записано:

Добросовестная научная деятельность состоит в поддержании высоких стандартов интеллектуальной честности и не допускает:

а) фабрикация научных данных, то есть заведомо сообщения непроверенных, неполных, односторонних, ложных и предвзятых данных;

б) фальсификации, то есть манипулирования исследовательскими материалами, оборудованием или процессами либо изменения или невключения данных или результатов, ведущего к искажению исследовательских данных;

в) плагиата, то есть использования данных, полученных в чужих исследованиях, методов, гипотез и положений, сформулированных другими учеными, чужих текстов (полностью или частично) без надлежащего указания автора и источника;

г) ложного соавторства, вред которого для научного сообщества особенно усугубляется при ложном соавторстве научных руководителей и администраторов;

д) использования отдельными участниками коллективных исследований данных и выводов, полученных в таких исследованиях, без согласования с другими участниками.

И далее, ст. 17 гласит: «Этические принципы научной деятельности и проблематика этической регуляции научной деятельности со всей полнотой отражаются в программах образования разного уровня, в системах специальной и массовой научной информации с целью повышения культуры и ответственности научной деятельности. Этические принципы научной деятельности всемерно утверждаются в практике образовательных организаций».

Этика науки и образования – основы инновационного развития страны в XXI веке все больше становится индикатором уровня человеческого потенциала страны. Может быть, целесообразно в крупных научных организациях и университетах создать специальные общественные активно действующие комиссии по этике науки и образования?

ЛИТЕРАТУРА:

1. Свириденко А.И. Научно-инновационные аспекты устойчивого развития государства в условиях глобализации / А.И. Свириденко, С.А. Маскевич // Белорусский экономический журнал, - 2003, - №1, - с. 3-17.
2. Ставров В.П. Продукт – инновация: затраты и риски / В.П.Ставров, Л.Ю.Пшибельская // Наука и инновации, - 2011, - №1, - с. 36-39.
3. Свириденко А.И. Риски научно-инновационной деятельности / А.И. Свириденко, С.А.Чижик, Г.А.Хацкевич // Наука и инновации, - 2011, - №10, - с. 37-39.
4. Горохов В.Г. Оценка социальных рисков технологических инноваций / В.Г. Горохов, М. Декер / Вопросы философии, - 2011, - №10, - с. 176-182.
5. Баева Л.В. Этика и аксиология инновационной науки / Л.В. Баева // Информационное общество, - 2011, - вып. 2, - с. 43-49.

6. Свириденко А.И. Где найти идеи для инноваций / Беларуская думка, - 2011, - №7, - с. 20-29.
7. Пасяк О. Внимание: липовые диссертации. «СБ. Беларусь сегодня», 6.03.2013 г.
8. Хацкевич Г.А. Инновационность предприятия: критерии и подходы к измерению / Г.А.Хацкевич, Е.В.Опекун // Теоретичні та прикладні питання економіки, - Киев, - 2011, - вып. 23, с. 96-105.
9. Стратегия технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года / Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 2010, №1420.

Богданова Л.В., к.п.н.,
Российский государственный социальный университет,
филиал в г. Советском, Россия
larsa72@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА

В республике Беларусь сложились высокие институциональные риски в сфере экономической деятельности. Обозначим некоторые: несовершенство и неустойчивость налогового и таможенного законодательства, свертывание экономического стимулирования инновационной активности фирм, негарантированность прав собственности, слабость системы юридической защиты прав в сфере экономической деятельности.

Наибольшее влияние на стратегию поведения бизнеса оказали особенности социальной среды формирования современного бизнес - сообщества: высокий удельный вес криминальных элементов и коррумпированной номенклатуры.

В законе Республики Беларусь от 28 мая 1991 г. № 813-ХІІ «О предпринимательстве в Республике Беларусь» в Статье 1. Понятие предпринимательства прописано «Предпринимательство (предпринимательская деятельность) – самостоятельная, инициативная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода и осуществляемая от своего имени, на свой риск и под свою имущественную ответственность или от имени и под имущественную ответственность юридического лица (предприятия)»¹.

Можно ли утверждать, что на сегодняшний день существует социальное предпринимательство в Беларуси? Проанализируем некоторые данные.

Предпринимательство — движущая сила рыночной экономики. Но и СМИ, и TV о людях, занимающихся собственным делом, информирует мало. В 2012 году BEROC провел исследование, которое убеждает, что только макроэкономическая стабильность является залогом развития бизнеса в стране. Любому государству развитие частного бизнеса крайне выгодно: согласно анализу специалистов, при одной и той же технологии эффективность частного производства эффективнее государственного на 30-40%. Это означает, что при улучшении производительности труда возрастают объемы производства. Исследование «Кто такой белорусский предприниматель» было проведено летом 2012 года во всех областях Беларуси и Минске среди предпринимателей и наемных работников².

Развитие предпринимательского сектора в Беларуси очень сильно отстает от аналогичных процессов в других странах. Хотя за последнее десятилетие наблюдался определенный рост: если в 2003 году число малых предприятий на 1000 человек составляло 2.5, то в 2010 этот показатель достиг значения 7.2. Однако темпы роста количества МП и индивидуальных предпринимателей (ИП) оставляют желать лучшего. В 2009 году количество МП и ИП составляло 62.7 и 216 тысяч, в 2011-м — 72.2 и 232 тысячи соответственно.

За последние два года, в течение которых правительство наиболее активно стало продвигать идею развития частной инициативы, рост МП и ИП составил лишь 13% и 7.4% соответственно.

Если говорить о доле экономически активного населения, занятого в предпринимательском секторе, то она составляет приблизительно 13% всей экономически активной рабочей силы, тогда как в развитых экономиках достигает 70%.

Исследование показало, что доля мужчин, занятых в предпринимательстве (64%) значительно выше, чем у наемных работников (36%). Результаты опросов также выявили, что в среднем предприниматели показывали более высокую успеваемость в средней школе и вероятность поступления в ВУЗах. Наконец, предприниматели оценили состояние своего здоровья более высоко по сравнению с работниками, что подтвердилось тем, что в среднем уровень заболеваемости среди предпринимателей ниже, если сравнивать их с наемными работниками. Предприниматели чаще оценивают свой уровень доходов, как выше среднего. В среднем предприниматель тратит меньшую долю денежных средств на продукты питания, является владельцем дома, машины и большего числа товаров длительного потребления.

Какие же причины слаборазвитости бизнес-сообществ?

Среди проблем, мешающих нормальному развитию бизнеса в стране, оказались согласно исследованию инфляция и макроэкономическая нестабильность (54.7%), недостаток и сложность привлечения финансирования (30.9%), высокие ставки налогов и сложная налоговая система (26.8% и 18.4% соответственно), юридическая незащищенность (23.4%) и государственное административное регулирование, лицензирование и сертификация (19.4%).

В какой-то мере, можно констатировать, что государство и бизнес в Беларуси не доверяют друг другу, а доверие это основополагающий стратегический аспект развития экономики. В высших эшелонах власти есть ментальное спорное

восприятие бизнеса. Выросло целое поколение молодых, активных, но при открытии бизнеса выступают также недостаток знаний и предпринимательских навыков.

Значит, на уровне государства необходимо развивать бизнес – образование. Действующие высшие учебные заведения³ - институт парламентаризма и предпринимательства, институт предпринимательской деятельности, частный институт управления и предпринимательства не готовит бизнес-тренеров, способных не просто обучить основам практического маркетинга, менеджмента, но и умению выживать и развиваться в кризисных условиях.

Распределение ответов на вопросы, нацеленные на выяснение источников финансирования бизнеса, показало, что основным в случае открытия и расширения бизнеса, служат личные сбережения предпринимателей или денежные средства родственников. Не так много респондентов отметило источником финансирования - кредиты банков.

Самой популярной причиной того, что респонденты решили не открывать свое дело, а оставаться работниками по найму стала проблема с привлечением финансирования. Далее следовали высокие риски, отсутствие бизнес-навыков.

Результаты опроса свидетельствуют о том, что существующая система образования не соответствует вызовам и требованиям переходной экономики, в условиях которой вынуждены работать предприниматели. Следовательно, необходимо проводить различные виды тренингов и развивать программы бизнес образования для предпринимателей с целью повышения эффективности их уровня работы за счет акцентирования внимания на развитии бизнес навыков.

Социальное предпринимательство в местных сообществах сейчас наиболее развито в благополучных странах. Именно там складывается среда взаимоотношений бизнеса, НКО и государства. Поддержать местный рынок в краткосрочной перспективе может быть менее выгодно. Но и для предпринимателей, и для местной власти участие в развитии локальной среды оказывается средством сохранения стабильности на глобальном рынке

Если говорить непосредственно о республике Беларусь, то пока рано говорить о развитии социального предпринимательства.

Нужно отметить несколько важных факторов, которые делают возможным и необходимым развитие социального предпринимательства в местных сообществах именно сегодня⁴:

1. Укрупнение городов и противоречивость культуры мегаполисов: с одной сторон, они дают максимальные социальные возможности, с другой – человек оказывается всё более индивидуализирован. Из-за этих противоречий начинается поиск новых форм существования сообществ или общин.

2. Развитие сетевых форм коммуникации. Речь идёт не только об интернете, сколько о превращении мира традиционных иерархий в мир сетевых отношений.

3. Появление всё более доступных средств производства. Технологии позволяют работать с помощью небольших устройств, всё больше людей трудится, не выходя из дома.

4. Ослабление традиционных институтов. Возникает необходимость поддерживать общественные отношения в период, когда институты (государство, школа, семья) находятся в состоянии перехода.

5. Трансформация капитализма. Рыночные отношения нашего века сделали возможным возвращение к прямым формам отношений производителя и потребителя, но в рамках городской культуры.

Все эти условия создают благоприятный фон для развития социального предпринимательства в каждом районе. Но есть и препятствующие этому факторы. Это бедность, чрезмерная иерархизированность отношений, административные препятствия и так далее. Органы власти Беларуси заинтересованы в том, чтобы переводить социальные отношения в более рыночные. Но с другой стороны, существующие меры содействуют не привлечению предпринимателей, а превращению некоммерческих организаций в коммерчески активных субъектов. Исходя из опыта западных стран, можно предположить, что такой путь менее продуктивен, чем развитие предпринимательства и его связей с местными сообществами. Впрочем, в каждой конкретной ситуации необходимо смотреть на условия, в которых развивается взаимодействие. Из такой практики вырастает сегодня культура развития социального предпринимательства в местных сообществах.

Соответственно, методы государственного воздействия должны носить системный характер и включать в себя как прямые финансовые стимулы, так и инструменты формирования спроса на современное и стабильное предпринимательство.

1. http://www.tammbby.narod.ru/belarus-zakon/zakon_813-1991.htm

2. <http://www.belaruspartisan.org/economic/224231/>

3. http://www.obrazovanie.by/resources/vuz_cat_mn.html

4. <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/1/view/76/>

ЛИТЕРАТУРА:

1. Закон Республики Беларусь от 28 мая 1991 г. № 813-XII «О предпринимательстве в Республике Беларусь» http://www.tammbby.narod.ru/belarus-zakon/zakon_813-1991.ht

2. <http://www.cloudwatcher.ru/analytics/1/view/76/>

3. http://www.obrazovanie.by/resources/vuz_cat_mn.html

4. http://www.tammbby.narod.ru/belarus-zakon/zakon_813-1991.htm

5. <http://www.belaruspartisan.org/economic/224231/>

Жданов А.А., доцент, **Климович И.Е.**, ст. преподаватель, **Марчук А.Ф.**,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
irene.klimovich@mail.ru

ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ: МИФ ИЛИ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ?

В 2007 г Центром Образования США был обнародован документ под названием «Международное образование и иностранные языки: ключи к обеспечению будущего Америки (2007)» [1]. Основной акцент в этом объемном документе делается на то, что недостаточно высокий уровень владения иностранным языком (ИЯ) гражданами США, в первую очередь их активной в деловом отношении частью, грозит негативным образом сказаться в самое ближайшее время как на нынешнем благосостоянии, так и дальнейшем процветании и национальной безопасности США.

А какой официальный взгляд на степень зависимости благосостояния экономики от уровня владения ИЯ экономически активным населением существует в нашей стране? Осознается ли в соответствующих высоких кабинетах нынешний невысокий уровень иноязычной подготовки выпускников неязыковых вузов как угроза национальной безопасности или никакой экономической беды для нас в этом факте нет и не предвидится? И если все-таки осознается*, то в какой мере темпы социально-экономического развития обуславливаются или, наоборот, тормозятся существующим уровнем иноязычной подготовки граждан нашей страны? С другой стороны, какой это уровень на сегодняшний день вообще, и следует ли всячески поощрять его повышение или, наоборот, сделать «прилежание» в изучении ИЯ «частным делом», прерогативой исключительно самих граждан?

И вопрос здесь в значительной мере заключается не в том, существует ли в стране какая-либо достаточно глубоко обоснованная и четко сформулированная государственная политика в отношении изучения ИЯ населением страны, а в том, являются ли экономически выгодными, а значит и целесообразными инвестиции со стороны государства в повышение уровня иноязычной подготовки граждан и какую отдачу от овладения оными мы получаем сегодня и/или рассчитываем получить в ближайшей перспективе.

Рассматривая вопрос о рентабельности инвестиций в усвоение ИЯ, необходимо помнить, что знание ИЯ нельзя «законсервировать» – овладеть сегодня и сохранить «про запас» на будущее вне соответствующей каждодневной практики. Это не умения плавать или ездить на велосипеде, единожды худо-бедно овладев которыми, мы сохраняем их на всю оставшуюся жизнь. ИЯ – продукт скоропортящийся. И если мы не получаем должной отдачи от инвестиций в обучение ИЯ, то это говорит лишь об одном – неэффективном использовании ресурсов как государства в целом, так и его отдельных граждан.

По данным Министерства иностранных дел Беларуси, в 2005 году лишь 15% специалистов белорусских предприятий, ведущих внешнеэкономическую деятельность, владели хотя бы одним иностранным языком [3]. И вряд ли сегодня ситуация изменилась к лучшему. Так в чем же состоит главная причина недостаточно высокого, как считается, знания ИЯ большинством специалистов с дипломом о высшем образовании?

Нет никакого секрета в том, что способность или не способность национальной системы высшего образования готовить высококвалифицированных специалистов во многом зависит от качества среднего образования в стране. В этой связи, наш собственный мониторинг уровня школьной подготовки по английскому языку у выпускников средних учебных заведений, поступивших на первый курс экономического факультета БрГТУ показывает устойчивое снижение среднего балла результатов ЦТ по данному языку в последние четыре года с 40,1 балла до 33,03 балла. И здесь трудно не согласиться с утверждением о том, что *«какие бы ни были талантливые педагоги в вузах, слабые абитуриенты, скорее всего, станут слабыми студентами, а в будущем – слабыми специалистами, а это, в конечном счете, – удар по экономике»* [4].

Но все-таки в чем конкретно, в каких цифрах, помимо общих утверждений, выражается этот «удар по экономике» в случае слабого знания ИЯ специалистами с высшим образованием, выпускниками экономических факультетов в частности? И вообще, существует ли в Республике Беларусь спрос на специалистов-нефилологов с высшим образованием и с «сертифицированным» уровнем владения ИЯ на сегодняшний день? И если «да», то в каких сферах экономики, областях науки или государственных структурах этот спрос особенно ощутим и остается неудовлетворенным? Какое количество специалистов, с каким уровнем владения и каких языков требуется в первую очередь для гарантированного обеспечения экономического процветания государства?

Каких-либо сведений, имеющихся по данному вопросу в открытой печати нам, к сожалению, не известно. Однако результаты проведенного нами анкетного блиц-исследования показывают, что предприятия Брестского региона, в целом, не испытывают никакой острой нужды в специалистах экономического профиля со знанием ИЯ, а необходимость в таких специалистах в той или иной мере имеется лишь на не более чем 15% предприятий. При этом 95% респондентов, указали, что уровень владения ИЯ специалистами абсолютно не сказывается или почти не сказывается на экономической эффективности их предприятий и, как следствие, никаких прямых доплат за знание ИЯ на фактически 100% этих предприятий не производится, равно как и отсутствуют какие-либо меры материального или морального стимулирования к изучению или повышению работниками уровня владения ИЯ. Не удивительно поэтому и то, что на свыше 95% предприятий, из числа согласившихся на участие в опросе, владение ИЯ не дает, или почти не дает, никаких преимуществ в продвижении по служебной лестнице.

Таким образом, сегодняшний выпускник экономического факультета, оказавшийся в результате упорного труда добротным владеющим, скажем, одним из западноевропейских языков не обладает никакими весомыми преимуществами перед такими же как и он выпускниками, но не владеющими вообще или владеющими соответствующим ИЯ на минимальном уровне, т.е. владеющие ИЯ по общеевропейской классификации уровнями С1 и А1 соответственно. Стоит ли теперь удивляться тому, что в условиях отсутствия прямой внешней положительной мотивации к изучению ИЯ, основная масса студентов принимает для себя решение вкладывать один из самых ценных ресурсов, которым они располагают, – время, – в нечто другое, реально осязаемое и достижимое, чем дотошное изучение ИЯ.

Таким образом, несмотря на все призывы и заявления о важности для экономики страны владения ИЯ выпускниками неязыковых вузов, по крайней мере, в случае выпускников экономического факультета нашего вуза, осуществляющего подготовку кадров, главным образом, для нужд региона, движущей силой к усвоению ИЯ являются, фактически, исключительно внутренние мотивации, т.е. в значительной мере голый энтузиазм самих обучаемых, на котором, как свидетельствует наша общественно-историческая практика, далеко не уедешь.

Одним из дидактических вопросов, четкий ответ на который во многом, как мы убеждены, определяет качество обучения ИЯ в неязыковом вузе, – это вопрос, к какой же все-таки категории учебных дисциплин следует относить ИЯ в неязыковом вузе, а именно: к категории общеобразовательных, как в средней школе, или же общеспециальных.

В случае определения ИЯ как общеобразовательной дисциплины ожидать или требовать высокого уровня владения ИЯ от всех без исключения обучаемых – нелогично и неправомерно. Ибо в какой мере воспользоваться предоставляемой вузом возможностью (в абсолютном большинстве случаев оплачиваемую сегодня, между прочим, самим студентом) повысить свой уровень владения ИЯ, в значительной мере, если не полностью, при таком подходе становится личным делом и правом студента хотя бы уже по тому, что степень усвоения данной дисциплины по определению не должна оказывать прямого влияния на уровень профессиональной подготовки студента, качество его профессиональных навыков, для овладения которыми он, собственно, и поступил в данный вуз и которые определяют его как специалиста, его карьерный рост, занимаемую им, в конечном счете, должность и получаемое вознаграждение. Более того, в этом случае, ИЯ логически должен быть исключен из числа обязательных дисциплин, и входить в число, если не факультативных, то элективных, т.е. изучаемых по выбору, дисциплин.

Во втором случае необходим, в частности, категорический отказ от бальной оценки степени владения ИЯ, выставляемой самим вузом (а точнее – самим преподавателем), и переход на уровневую (компетентностную) итоговую оценку степени владения ИЯ на основе отраслевых или общеевропейских критериев с централизованной выдачей соответствующего сертификата и необходимостью его подтверждения в последующем.

Проведенный нами анализ позволяет сделать общий вывод о том, что невысокий уровень владения ИЯ выпускниками неязыковых вузов во многом предопределен как существующей в государстве шкалой ценностей в отношении специалистов неязыкового профиля с высшим образованием, владеющих ИЯ, так и действующей в вузах системой бальной оценки уровня владения ИЯ. Что же касается невысокого уровня владения ИЯ выпускниками экономического факультета, то, на наш взгляд, на сегодняшний день он выше быть просто не может в силу отсутствия реального спроса на такого рода специалистов на рынке труда региона в настоящее время. В свою очередь, такое отсутствие спроса косвенно отражает степень «встроенности» всей экономики РБ, ее рынка труда в мировую экономику.

Заинтересованность со стороны государства в специалистах со знанием ИЯ, если последняя действительно существует, должна быть продемонстрирована не столько на словах, сколько на деле и должна найти выражение не только в соответствующей реорганизации учебного процесса по ИЯ в вузе, но и в нормативно закреплённом изменении отношений к дипломированным специалистам со знанием ИЯ на рынке труда.

*На пленарном заседании «Экономия и бережливость – главные факторы экономической безопасности государства», которое проходило 14 мая 2008 года в рамках Белорусского промышленного форума, министр образования Александр Радков заявил, что *«иностраный язык – острейшая потребность в настоящее время. <...> Пока мы не научим наших специалистов, в том числе горничных, говорить на английском языке, мы никогда не реализуем свои возможности и не обеспечим экономическую безопасность страны»* [2].

ЛИТЕРАТУРА:

1. International Education and Foreign Languages: Keys to Securing America's Future [Электронный ресурс]. Washington, D.C. – The National Academies Press, 2007. – 396 p. – Режим доступа: http://www.nap.edu/openbook.php?record_id=11841. – Дата доступа: 03.07.2012.
2. Министр образования: экономическая безопасность страны зависит от знания специалистами английского // NAVINY.BY Общество. [Электронный ресурс]. – 14.05.2008 – Режим доступа: http://naviny.by/rubrics/society/2008/05/14/ic_news_116_290524/. – Дата доступа: 23.12.2012.
3. Квартальная, И. «Развязать» языки! / И. Квартальная, В. Король // Областная газета «Заря – Информационный портал Брестской области» [Электронный ресурс]. – 28.09.2009. – Режим доступа: <http://zarya.by/event/message/view/2601>. – Дата доступа: 14.03.2013.
4. Пасияк, О. Дефицит с избытком / О. Пасияк // Советская Белоруссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sb.by/post/120566/>. – Дата доступа: 31.08.2011.
5. Иностраный язык : типовая учебная программа для высших учебных заведений / сост. : Л.В. Хведченя, И.М. Андреасян, О.И. Васючкова. – Минск : РИВШ, 2008. – 32 с.

Кристиневич С.А., к.э.н., доцент,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
kristinevich@rambler.ru

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Институт инвестирования в человеческий капитал представляет собой сложившуюся устойчивую систему социально-экономических отношений между субъектами институциональной политики, проявляющуюся в форме стандартов поведения, стереотипов мышления, правил и механизмов принуждения к исполнению этих правил по поводу инвестиционной стратегии развития человеческого капитала.

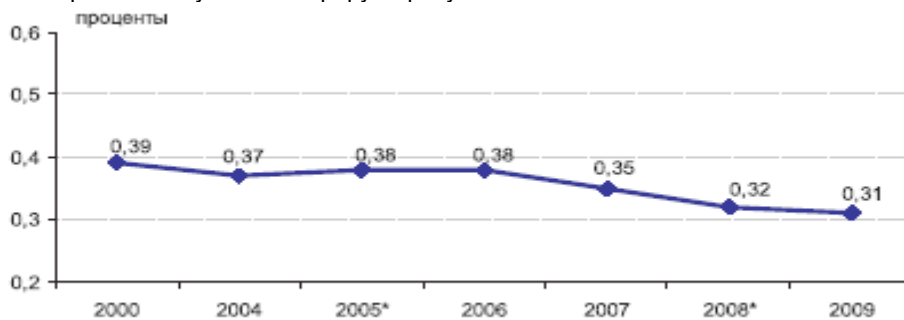
Данный институт в условиях Республики Беларусь может быть охарактеризован как латентно неэффективный, по крайней мере, по двум причинам: во-первых, существованием завышенных финансовых обязательств со стороны государства; во-вторых, как следствие первого, опорой на принцип остаточного финансирования» сферы развития человеческого капитала.

Институт инвестирования в человеческий определяет неэффективность отдельных элементов инвестиционной стратегии: содержание образования в соответствии с текущими и перспективными потребностями рынка труда, обновление материальной базы, существование исследовательских университетов, оплата труда преподавателей, грантовая поддержка, система образовательных кредитов и т.д.

Результатом потери эффективности института финансирования науки и образования выступает снижение качества создаваемых в этой сфере продуктов и услуг. Значительным блоком проблем, выделяемых в существующей системе образования и научной сфере как основных человекоформирующих отраслях, является традиционное недофинансирование, характеризующееся диспропорциональностью и принимающее институционализированные формы. На существование и устойчивость данного явления, неадекватность структуры финансирования указывает диспропорциональность затрат: если в высокотехнологичных странах большая часть финансовых ресурсов приходится на собственные средства компаний, то в Беларуси основную часть финансового бремени несет бюджет

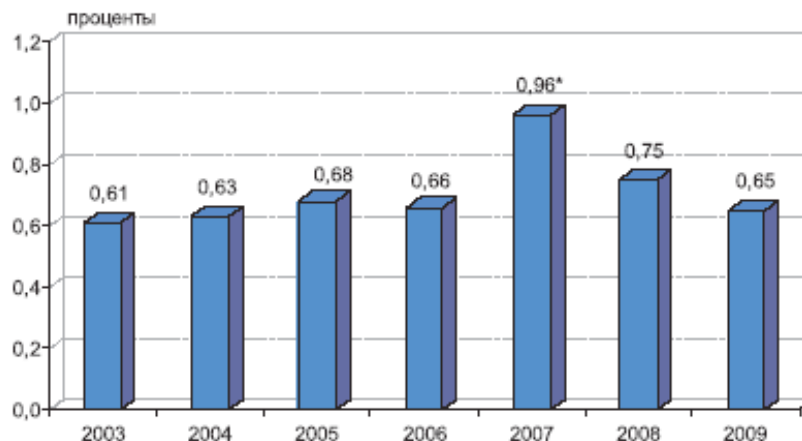
Для Республики Беларусь на протяжении ряда лет основным источником финансирования науки остается бюджет. Причем существует тенденция сокращения удельного веса финансирования из иностранных источников.

Объемы финансирования науки иллюстрируют рисунки 1 и 2



* Данные уточнены по сравнению с опубликованными ранее.

Рисунок 1. Соотношение ассигнований на науку из средств республиканского бюджета с валовым внутренним продуктом [1]



* Рост затрат произошел за счет капитализации результатов НИОКР РУП «Белорусский металлургический завод».

Рисунок 2. Внутренние затраты на научные исследования и разработки в процентах к валовому внутреннему продукту [1]

Существующий институт финансирования науки и образования по нисходящей причинной связи, кроме формирования низкокачественного человеческого капитала, порождает ряд сопутствующих проблем:

неадекватный уровень оплаты труда профессорско-преподавательского состава, подрывающий основы академического поведения и распространяющий институт репетиторства;

физический и моральный износ материально-технической базы (инженерные специальности), ориентирующей на обучение по устаревшим или уже не используемым в мировой практике технологиям;

рассогласованность целей на различных уровнях институциональной системы развития человеческого капитала порождает проблему накопления и сохранения национального человеческого капитала. Суть ее сводится к противоречию между целевыми функциями макроэкономической политики. Соблюдение торгового баланса Республики Беларусь предполагает наращивание экспорта образовательных услуг, что обуславливает стимулирование притока иностранных студентов. Стоимость обучения для иностранных студентов значительно превышает стоимость обучения для граждан Республики Беларусь, что, естественно, предполагает гарантию определенного «социального пакета» (в виде, например, мест в общежитии) со стороны принимающего вуза для первых. Последнее выступает значительным ограничением доступа к образованию, особенно для иногородних выпускников и выпускников сельских школ Беларуси.

Предлагаемая траектория институциональных изменений может основываться на внедрении института государственно-частного партнерства (далее ГЧП) в человекоформирующую сферу.

Объективной причиной возникновения институтов ГЧП в сфере развития человеческого капитала должен выступить факт завышенных финансовых обязательств со стороны государства и, как результат, неадекватное и несвоевременное финансирование человекоформирующих отраслей.

Предпосылками внедрения института ГЧП в Республике Беларусь могут быть:

курс на либерализацию;

дефицит государственных финансовых ресурсов;

высокая степень мобильности бизнеса, быстрота принятия решений, использование технических и технологических изменений;

содержание институционального кластера, состоящее из институтов, обладающих характеристиками квазиобщественных благ.

ГЧП позволяет избежать как недостатков прямого государственного регулирования, так и «провалов рынка».

Основными признаками ГЧП являются:

средне- и долгосрочный характер отношений;

представительство сторон государства и частного сектора;

фиксация отношений (контрактная форма);

совместное объединение ресурсов для осуществления деятельности;

распределение рисков, расходов и результатов между сторонами в соответствии с объемами их участия в реализации проекта.

Мотивация участия в партнерстве частного сектора:

получение экономических и неэкономических выгод;

получение конкурентных преимуществ;

распространение информации о компании в среде потребителей продукции и услуг;

обеспечение доступа к государственному финансированию и государственной инфраструктуре.

Так, например, регулирующая и координирующая функция института ГЧП в сфере образования может реализовываться посредством следующих механизмов:

механизмы в сфере управления имуществом и инвестиционной деятельности;

механизмы в области экономической поддержки учреждений образования;

механизмы в области управления содержанием образования;

механизмы в области научно-исследовательской и научно-практической деятельности [2, с. 6].

Содержание механизмов ГЧП в сфере образования и область применения отображены в таблице:

Таблица. Содержание механизмов ГЧП в сфере образования

Наименование механизма	Область применения
Механизмы в сфере управления имуществом и инвестиционной деятельности	1. Сдача объектов недвижимого имущества в аренду для аутсорсинга неосновных видов деятельности. 2. Передача объектов недвижимого имущества в концессию. 3. Строительство (реконструкция) объектов недвижимого имущества на основе инвестиционного контракта. 4. Реализация инвестиционных проектов на основе договора аренды. 5. Участие в создании новых юридических лиц.
Механизмы в области экономической поддержки учреждений образования	1. Передача имущества, поддержка и модернизация образовательной инфраструктуры в рамках согласованных с компанией проектов. 2. Стипендиальная и грантовая поддержка студентов, аспирантов, сотрудников. 3. Создание целевого капитала. 4. Образовательное кредитование.

Механизмы в области управления содержанием образования	<ol style="list-style-type: none"> 1. Совместные образовательные проекты (учебные программы, конференции, семинары). 2. Участие профессорско-преподавательского состава в корпоративных образовательных программах. 3. Заказы на подготовку специалистов. 4. Проекты в области издательской деятельности. 5. Создание образовательных центров или иных образовательных структур, направленных на осуществление программ в области подготовки или переподготовки собственных и иных кадров.
Механизмы в области научно-исследовательской и научно-практической деятельности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Совместные исследовательские проекты. 2. Создание совместной научной лаборатории (кафедры) для осуществления научной и научно-технической деятельности. 3. Создание институциональных структур, содействующих развитию деятельности в области науки и инноваций (научно-исследовательские центры, технопарки и т.д.).

Источник: [2, с.7—8]

Достижение высокого качества образования наряду с тенденцией всеобщего охвата им возможно при симбиозе государственных целей и опыта хозяйствования, ответственности бизнеса

ЛИТЕРАТУРА

1. Наука, инновации и технологии в Республике Беларусь 2009: Стат. сб. — Минск: ГУ «БелИСА», 2010. — 196
2. Методические рекомендации для учреждений высшего профессионального образования по использованию механизмов ЧПП / Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации. — Москва, 2010. — 85 с.

Омельянюк А.М.,

к.э.н., доцент, заведующий кафедрой ЭТ,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
amomelianiuk@bstu.by

Сокол Т.Н.,

Магистр экономических наук, преподаватель кафедры МЭМИ,
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь

ВЛИЯНИЕ КОРРУПЦИИ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН БЫВШЕГО СОВЕТСКОГО ЛАГЕРЯ

Коррупция сильно и, как правило, негативно влияет на экономическое и социальное развитие любой страны. Для большинства стран бывшего советского лагеря она является значительной проблемой, с которой необходимо бороться. Одной из причин неблагоприятного влияния коррупции на экономическую активность субъектов хозяйствования, а также на показатели экономического развития страны, является то, что она подрывает стимулы у предпринимателей к осуществлению инновационной деятельности:

1. При высоком уровне коррупции в стране предприниматели несут дополнительные расходы, которые связаны с получением разного рода разрешений, лицензий у коррумпированной государственной власти.

2. При осуществлении нововведений предприниматель довольно часто испытывает нехватку финансовых ресурсов, однако он не может получить доступ к кредитам, поскольку инноватор не имеет достаточно средств, чтобы оплатить «чиновничьи» услуги.

3. Инновационные проекты предполагают долгосрочные инвестиции. При коррумпированной системе наблюдается слабая защита прав собственности, поэтому теряется привлекательность инвестиций.

4. Инновации связаны с высоким уровнем риска. В результате инноватор или потерпит неудачу, или получит большую отдачу от проекта. В коррумпированной системе он может стать объектом ex post вымогательства со стороны коррумпированных структур власти. То есть предприниматель должен будет отдать им часть своей прибыли. Таким образом, ожидаемая отдача сокращается, и высокий уровень риска заставляет его воздерживаться от инновации.

Рассмотрев общие положения влияния коррупции на инновационную деятельность, попытаемся выявить математическую зависимость уровня коррупции и уровня инноваций. Для этого используем индекс восприятия коррупции и глобальный индекс инноваций. Первоначально проанализируем каждый показатель в отдельности, а затем их сопоставим.

Индекс восприятия коррупции (The Corruption Perceptions Index) — глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю распространенности коррупции в государственном секторе. Он рассчитывается по методике международной неправительственной организации Transparency International, основанной на комбинации общедоступных статистических данных и результатов глобального опроса.

Индекс восприятия коррупции представляет собой сводный индикатор, рассчитываемый на основе данных, полученных из 17 экспертных источников, предоставленных 13 организациями, включая Всемирный экономический форум (World Economic Forum), Всемирный Банк (World Bank), Азиатский банк развития (Asian Development Bank), Африканский банк развития (African Development Bank), Фонд Бертельсманна (Bertelsmann Foundation), Economist Intelligence Unit, Freedom House, Global Insight, Political Risk Services, World Justice Project, International Institute for Management Development, Political and Economic Risk Consultancy. Все источники измеряют общую степень распространенности коррупции (частотность и/или объем взятки) в государственном и политическом секторах и включают оценку множества стран. Источники оценивают уровень восприятия коррупции экспертами, как живущими в конкретной стране, так и зарубежными, и представляют собой набор опросов предпринимателей, аналитиков по оценке коммерческих рисков и специалистов по конкретным странам из различных международных организаций.

Индекс восприятия коррупции рассчитывается с 1996 года. Однако руководство Transparency International для предоставления в широком национальном контексте информации, необходимой для углубленного анализа коррупции, а также для предоставления важных количественных данных, относящихся к этому трудно измеряемому явлению в 2012 году внесло изменения в методологию, используемую при составлении данного индекса. С 2012 года стал использоваться упрощенный подход к составлению индекса, который гораздо легче поддается проверке и пониманию, а также позволяет улучшить фиксацию изменений в восприятии коррупции с течением времени. Это стало возможным благодаря расширению количества и повышению качества источников данных, регистрирующих восприятие коррупции в различных странах мира.

Ранее методология определения уровня восприятия коррупции в конкретной стране, территории по сравнению с другими опиралась на ранговую позицию такой страны, территории в соответствующих источниках данных. В 2012 году при оценке индекса восприятия коррупции использовались исходные оценки, присвоенные какой-либо стране, территории, которые затем особым образом были конвертированы для приведения их в соответствие со шкалой индекса. Для отражения изменений в методе, используемом для конвертации источников данных, масштаб шкалы, по которой представляются результаты индекса, был также изменен, и теперь он составляет диапазон от 0 (самый высокий уровень коррупции) до 100 (самый низкий уровень коррупции). Ранее индекс восприятия коррупции определял уровень коррупции в государственном секторе в диапазоне от «0» (высокий уровень коррупции) до «10» (коррупцированных чиновников практически нет).

Кроме того, скорректированная методология расчета индекса восприятия коррупции теперь опирается на данные источника, полученные в отношении каждой страны только за один год, что позволяет более четко регистрировать изменения, происходящие в течение времени. Предыдущие индексы восприимчивости к коррупции включали данные опросов респондентов за два предшествующих года.

В связи с изменением методологии расчета индекса Transparency International подчеркивают, что оценки, полученные странами-фигурантами индекса 2012 года, не могут сравниваться с данными за 2011 и другие предшествующие годы. Погодовые сравнения станут возможны с 2012 года.

Таблица 1. Индекс восприятия коррупции в 2009 – 2012 гг.

Страна	Годы				
	2008	2009	2010	2011	2012
Беларусь	2,0	2,4	2,5	2,4	31
Россия	2,1	2,2	2,1	2,4	28
Украина	2,5	2,2	2,4	2,3	26
Литва	4,6	4,9	5,0	4,8	54
Латвия	5,0	4,5	4,3	4,2	49
Эстония	6,6	6,6	6,5	6,4	64
Казахстан	2,2	2,7	2,9	2,7	28
Польша	4,6	5,0	5,3	5,5	58
Азербайджан	1,9	2,3	2,4	2,4	27
Армения	2,9	2,7	2,6	2,6	34
Грузия	3,9	4,1	3,8	4,1	52
Кыргызстан	1,8	1,9	2,0	2,1	24
Молдова	2,9	3,3	2,9	2,9	36
Таджикистан	2,0	2,0	2,1	2,3	22
Узбекистан	1,8	1,7	1,6	1,6	17

Низкие значения индекса восприятия коррупции для рассматриваемых стран свидетельствуют о том, что коррупция по-прежнему остается одной из основных проблем в этих странах. Другими словами, правительства не могут защитить своих граждан от коррупции, будь то злоупотребления в области государственных ресурсов, взяточничество или принятие решений без ведома общественности.

Глобальный индекс инноваций (The Global Innovation Index) — глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю уровня развития инноваций. Рассчитан по методике международной бизнес-школы INSEAD, Франция. Исследование проводится с 2007 года и на данный момент представляет наиболее полный комплекс показателей инновационного развития по различным странам мира.

Глобальный индекс инноваций составлен из 80 различных переменных, которые детально характеризуют инновационное развитие стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Авторы исследования считают, что успешность экономики связана, как с наличием инновационного потенциала, так и условий для его воплощения. Поэтому Индекс рассчитывается как взвешенная сумма оценок двух групп показателей:

1. Располагаемые ресурсы и условия для проведения инноваций (Innovation Input):

- Институты;
- Человеческий капитал и исследования;
- Инфраструктура;
- Развитие внутреннего рынка;
- Развитие бизнеса.

2. Достигнутые практические результаты осуществления инноваций (Innovation Output):

- Развитие технологий и экономики знаний;
- Результаты креативной деятельности.

Таким образом, итоговый Индекс представляет собой соотношение затрат и эффекта, что позволяет объективно оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране.

В таблице 2 представлены значения глобального индекса инноваций за 2012 год.

Таблица 2. Глобальный индекс инноваций в 2012 гг.

Страна	Глобальный индекс инноваций
Беларусь	32,9
Россия	37,9
Украина	36,1
Литва	44,0
Латвия	47,0
Эстония	55,3
Казахстан	31,9
Польша	40,4
Азербайджан	30,4
Армения	34,5
Грузия	34,3
Кыргызстан	26,4
Молдова	39,2
Таджикистан	26,4
Узбекистан	23,9

Покажем на графике зависимость между индексом восприятия коррупции и глобальным индексом инноваций в 2012 году.

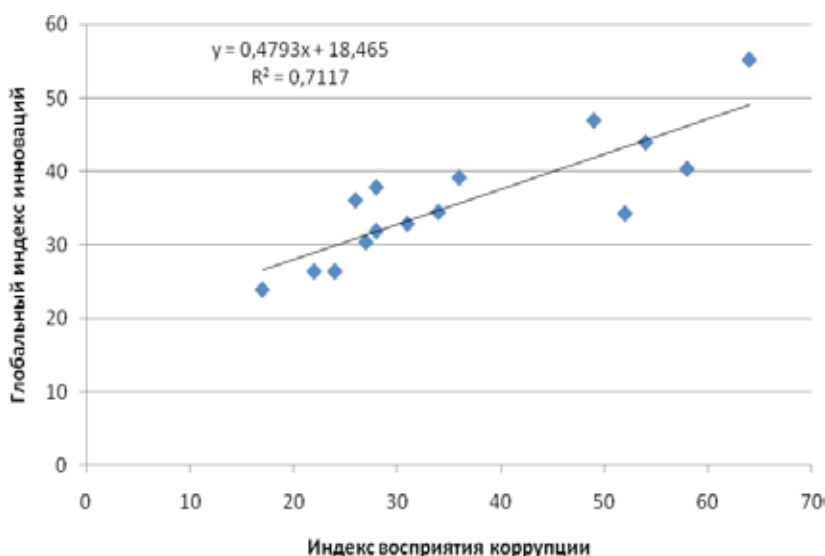


Рисунок 1. Зависимость между индексом восприятия коррупции и глобальным индексом инноваций

Следует отметить, что чем больше значение индекса восприятия коррупции, тем меньше уровень коррупции в стране.

Из рисунка 1 следует, что чем больше коррупции в стране, тем меньше уровень инновационного развития. Коэффициент достоверности аппроксимации $R^2=0,7117$ показывает высокую степень соответствия трендовой модели исходным данным.

Полученная зависимость свидетельствует о том, что для роста уровня инновационного развития странам бывшего советского лагеря необходимо вести активную борьбу с коррупцией.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Transparency International: Индекс восприятия коррупции 2012 года [Электронный ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/news/2012/12/05/5198/>. – Дата доступа: 20.03.2013.

2. Глобальный инновационный индекс 2012 г [Электронный ресурс]. – Минск, 2013. – Режим доступа: http://www.wipo.int/pressroom/ru/documents/pr_2012_715_messages.html/. – Дата доступа: 20.03.2013.

Самусевич М.В.,

Брестский государственный технический университет,

г. Брест, Республика Беларусь

Samusevich.mar@yandex.ru

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ЛИЧНОСТИ

Реализация и внедрение инноваций часто встречает определенные трудности на этом пути. Эти проблемы объясняются, в том числе, и психологическими (стереотипность мышления участников соответствующей системы, управленческая консервативность и пр.) причинами. Потому направляющий вектор исследований сегодняшнего дня смещается к анализу именно субъекта инновационной деятельности, а при разработке связанных с инновационной деятельностью проблем конкретное значение стал иметь ее личностный аспект. Причем, личность в этом отношении важна не только, как субъект инноваций, но и как их объект. Для генерирования и усвоения инноваций нужны так называемые «инновационные личности», в качестве которых выступают личности в инновационной деятельности в контексте проявления творческой личности. Людей, которые способны быть в роли субъектов инноваций - талантливых ученых и изобретателей, незаурядных менеджеров, ярких деятелей культуры и т.д. - не так уж и много по сравнению с остальной массой населения, тем более сумевших с успехом воплотить свои новаторские идеи на практике. Чтобы быть творцом, способным реализовать свой творческий замысел так, чтобы он воздействовал на жизнь большого количества людей, привел бы к реальному обновлению разных сторон жизни, необходимо обладать высоким интеллектом, незаурядными способностями, сильной волей, соответствующими ценностями и мотивациями. В таком контексте особую значимость приобретает вариативность и гибкость мышления субъектов инновационного процесса. Потому можно выделить локальный вид мышления - «инновационное мышление», который некоторыми авторами уподобляется «гибкому» и творческому и определяется как способность изменять свои планы в условиях постоянно изменяющихся параметров информационной среды [7]. Иначе, успешность инновационных процессов в определяющей степени обусловлена психологическими параметрами субъекта, детерминированными с его компетентностью во взаимодействии с новыми технологиями и идеями. Такая компетентность проявляется двумя основными сторонами, одна из которых как раз и связана со способностью их принимать, дорабатывать, распространять и внедрять (инновационностью). В целом личностная инновационность может быть представлена как способность субъекта обеспечить появление, восприятие, а также возможную доработку и реализацию нестандартных и оригинальных идей.

Потому анализ инновационности субъекта предполагает её исследование как личностной характеристики субъекта, включающее изучение мотивационной, когнитивной, и эмоциональной составляющих. Характерные черты проявления, формирования, функционирования, и развития личностной инновационности во многом определяют комплексную особенность поведенческих проявлений субъекта в условиях вариативного kaleidoscope экономических, технологических, информационных, социально-политических и др. составляющих современной действительности.

Понятие «инновационная личность» ввел в оборот Эверетт Хаген. Как отмечает Петр Штомпка [6], Хаген считал, что существуют различные, и даже противоположные, личностные синдромы, которые типичны для современного общества - инновационная личность. Данный тип личности характеризуется совокупностью черт в зависимости от того, как он относится к действительности; как понимает роль индивида в мире; каков стиль лидерства ему присущ; какова его склонность к созиданию и новациям. Инновационную личность отличают такие качества как любознательность и стремление воздействовать на различные жизненные явления; принятие на себя ответственности за плохие стороны мира, стремление внести в него изменения; гибкость, откровенность и терпимость во взаимодействии с подчиненными, одобрительное отношение к их оригинальности и стремлению к новациям; творчество, стимулирующее самобытность и стремление к новизне, неукротимая любознательность [3].

В литературе можно выделить 3 основных подхода к определению инновационности субъекта в зависимости от степени принятия им инноваций [7]:

- 1) инновационность – это способность субъекта быть первым во взаимодействии с инновациями;
- 2) инновационность – это фактор, повышающий вероятность того, что субъект будет инноватором;
- 3) инновационность – это фактор, ускоряющий принятие субъектом новых технологий.

По мнению некоторых авторов, инновационность предполагает способность субъекта черпать идеи извне системы и привносить их внутрь её, а также умение эффективно представлять эти идеи.

Выделяется ряд личностных факторов, оказывающих влияние на параметры инновационности личности, среди которых [7.]: потребность в стимуляции; стремление к новизне; чувствительность к противоречиям, новому опыту и оригинальным, непохожим на другие стимулам; склонность к риску; креативность; готовность к переработке информации; независимость суждений; открытость опыту; осведомлённость и пр.

По выражению Н.И. Лапина, «инновационные личности как особый тип творческих личностей» Такие люди представляют собой интеллектуально инновационный потенциал нации, заслуживают самой высокой оценки и поддержки. Без них не может быть инноваций. Это положение подтверждается Ю.А. Карповой: «Инновационная личность – это личность, творящая современность, то есть способная оказать влияние на ход социального развития» [4.]. При этом она сама сформирована условиями современности. Инновационная личность стремится влиять на окружающую действительность, с этой целью находится в поиске новых форм воздействия, личность инновационного типа готова принять ответственность за последствия своей творческой деятельности, вызванные реализацией новых способов решения насущных проблемных ситуаций. Это позволяет рассматривать личность как источник инновационного развития. Личность предстает как относительно автономная целостная система со своим внутренним духовным миром, сознанием и самосознанием, благодаря которым она осуществляет активно творческий процесс, порождая инновации в обществе.

Так как инновация требует совершенно определенную совокупность характерологических черт личности, то интересно рассмотреть разработки различных авторов. Одна из аналитических моделей инновационной личности, была предложена социологом А.Инкелес, значимыми чертами такой личности является: открытость экспериментам, инновациям, изменениям; готовность к плюрализму мнений, признание существования разных точек зрения без опасения изменения собственного видения мира; ориентация на настоящее и будущее, а не на прошлое; уверенность и способность в преодолении создаваемых жизнью препятствий; планирование будущих действий для достижения целей как в общественной, так и в личной жизни; вера в возможность регулирования и прогнозирования социальной жизни; чувство справедливости, основанное на уверенности в зависимости вознаграждения от вклада и мастерства; высокая ценность образования и обучения; уважение достоинства других вне зависимости от статусной позиции [3].

Г.И. Герасимов и Л.В. Илюхина в свою очередь выделяют следующие характеристики инновационной личности: потребность в переменах, умение уйти от власти традиций, определяя точки развития и адекватные им социальные механизмы; наличие творческой личности как личностного качества и творческого (креативного) мышления; способность находить идеи и использовать возможности их оптимальной реализации; системный, прогностический подход к отбору и организации нововведений; способность ориентироваться в состоянии неопределённости и определять допустимую степень риска; готовность к преодолению постоянно возникающих препятствий; развитая способность к рефлексии, самоанализу [2].

Гагарина О.С. считает, что достаточно выделять такие компоненты инновационной личности: развитая информационная культура, поскольку инновационная деятельность теснейшим образом связана с информационными и коммуникационными технологиями; развитые познавательные способности, которые не ограничиваются рациональным мышлением, а представляют собой интегративную особенность сознания, совмещающего различные области знаний и сфер практической жизнедеятельности «Я»; способность принимать решения в условиях риска, умение находить продуктивные средства разрешения сложных непредсказуемых ситуаций, нести ответственность за последствия предпринятых мер; саморазвитие, так как инновация предполагает момент личностного роста, конструирования новых качеств собственной личности. В таких приращениях заключается основной смысл деятельности инновационной личности. Процесс саморазвития личности, направленный на становление творчества как сущностной характеристики личности, обретает особую социальную значимость в условиях современности [1].

Г. Саймон, Д. Смитбург и В. Томпсон, давая характеристику субъектов принятия инновационного решения, отмечают такие качества как: уверенность (функцию обладания полной информацией о следствиях принятия решения), риск (функцию обладания информацией о вероятном распределении последствий выбора той или иной альтернативы), неопределенность (функцию невозможности определения вероятности наступления какого-либо следствия решения или сложность в установлении приблизительной вероятности). При этом отмечается, что инновация – это и есть процесс превращения некоторой неопределенности незнания (знания) в риск [5].

Естественно невозможно обозначить исчерпывающий перечень черт и требований к инновационной личности, но на взгляд автора перечисленные свойства и характеристики как необходимы так и достаточны для обозначения, очерчивания, заявления феномена инновационности как типического качества личности. Можно выделить и типологизацию субъектов инновационной деятельности

✓ в зависимости от степени их вовлечённости в процесс внедрения и реализации новых идей, решений и технологий которую осуществил Э. Роджерс [4]. Он выделил: инноваторов, склонных идти на риск ради инноваций; ранних потребителей, в целом принимающих инновации без особых задержек; поздних массовых потребителей, представленных в основном скептиками; медлительных и «опоздавших», которые являются зачастую консерваторами.

✓ в рамках ещё одной классификации все участники инновационного процесса делятся на: инноваторов, наиболее активно принимающих новые идеи и технологии; имитаторов, которые придерживаются веяний моды, традиций и мнения большинства и «повторителей», которые склонны повторять однажды сделанный выбор несколько раз [7].

✓ в зависимости от их отношения к новым идеям, технологиям и предложениям, - "адапционно-инновационная" теория [6]. Она объясняет различия в стиле мышления различных индивидов при решении ими преимущественно творческих задач. В рамках этой теории основной акцент делается на изучении не уровня инновационности субъекта и его личностных характеристик, связанных с ней, а стилистики мыслительной деятельности субъекта, а также качественного своеобразия процессов мышления и принятия решения в условиях осуществления этой деятельности. В соответствии с этой теорией, каждый человек находится в определённой точке шкалы: адаптер - инноватор.

Типологические черты инновационной личности раскрывают и работы французского социолога М. Крозье, который отмечает, что способность людей к инициативе и риску в современных условиях становится значимым фактором развития. Именно поэтому конкурентная борьба сосредотачивается за способность субъекта к быстрому обновлению, к нововведениям, и признавая ведущую роль инновационных процессов как фактора общественного развития, следует осознать, что основополагающая роль в управлении инновация должна отводиться субъекту этой деятельности – инновационной личности.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Гагарина, О.С. Личность как субъект творческой деятельности: инновационный аспект // Вестник Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации: электронное научное издание [№ гос. регистрации 0420800043]. - М.: РАГС. - 2008. - №1.
2. Герасимов, Г.И. Инновации в образовании: сущность и социальные механизмы / Г.И. Герасимов, Л.В.Илюхина - Ростов н/Д: НМД «Логос», 1999.
3. Карпов, Ю.А. Инновации, интеллект, образование / Ю.А.Карпова. - М.: Изд-во МГУА, 1998. .
4. Роджерс К.Р. Становление человека / Пер. с англ. – М.: «Прогресс», «Универс», 1994.
5. Саймон Г., Смитбург Д., Томпсон В. Менеджмент в организациях. – М.: Инфра-М, 1995.
6. Штомпка П. Социология социальных изменений. - М.: Аспект Пресс, 1996. - 416 с.
7. Яголковский С.Р. Психология инноваций: подходы, методы, процессы. http://rumagic.com/ru_zar/sci_psychology/yagolkovskiy/0/j10.html

Тубич А.Г., Билевич А.В., Сакович Н.Л.,

Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь

Филиал ГУО «Институт повышения квалификации и переподготовки в области технологий информатизации и управления» БГУ в г. Бресте

itim.brest@gmail.com

ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД КАК ИНСТИТУТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Развитие национального рынка инвестиций, в первую очередь, прямых, является необходимым условием для здорового функционирования экономики. Формирование условий для созревания и развития венчурной деятельности в нашей стране - это, прежде всего катализатор развития инновационной активности. Необходимость такого развития в Республике Беларусь подчеркивается в различных нормативных и программных документах. Государственной Программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011 – 2015 годы (Постановление Совета Министров Республики Беларусь 26.05.2011 № 669) были определены приоритетные направления развития малого научно-инновационного предпринимательства, в том числе создание венчурных фондов. Срок реализации конец 2012 года. Однако на сегодняшний день сложившаяся венчурная система в белорусской экономике пока отсутствует.

Венчурное финансирование обладает следующими признаками: высокий уровень риска, вложения в акционерный капитал, предоставление инвестиций без залога, многостадийность венчурного процесса, достаточно продолжительные сроки вложений, длительный период ожидания ликвидности, значительный потенциал, ориентация на рост капитализации, отсутствие стремления к полному контролю над бизнесом, наличие рычагов влияния на стратегию компании, установление партнерских отношений между организациями донорами и венчурными инвесторами. Венчурный фонд представляет собой пул денежных средств венчурных инвесторов или партнерство венчурных инвесторов. [1, с. 66]

Венчурные фонды за рубежом являются либо юридическими лицами, либо объединениями венчурных инвесторов без образования юридического лица. В зарубежной практике посредниками между венчурными инвесторами получающими финансовые средства и субъектами хозяйствования выступают венчурные фонды.

Для развития в Республике Беларусь формы инвестирования через специализированные инвестиционные фонды прямых и венчурных инвестиций, безусловно, созрела необходимость создания правовых и организационных условий, в том числе вторичного рынка ценных бумаг, систем оценки стоимости акций и рыночной капитализации высокотехнологических компаний, коммерческих структур по связи науки с производством при поддержке государства.

К основным задачам, решению которых должен способствовать формируемый венчурный финансовый механизм, относятся:

- мобилизация свободных денежных средств, находящихся в распоряжении физических и юридических лиц;
- обеспечение распределения аккумулированных денежных ресурсов по наиболее эффективным инновационным проектам;
- привлечение в сферу венчурного финансирования значительного количества экономических субъектов (создание критической массы инвесторов и предпринимателей, желающих получить финансовую поддержку);
- предоставление инвесторам возможности получения максимального дохода;
- создание механизма прозрачного принятия инвестиционных решений (чтобы снизить возможности коррупции и злоупотреблений со стороны менеджеров фондов венчурного капитала и правительственных чиновников).

Однако, простое перенесение зарубежного опыта, даже передового, в белорусских условиях нецелесообразно. Как свидетельствует опыт стран, добившихся высоких результатов в венчурной деятельности, для более эффективного развития необходим комплекс финансовых и нефинансовых мер.

К методам прямой финансовой государственной поддержки относятся: инвестирование бюджетных средств напрямую в венчурные высокотехнологичные предприятия и аккумулирование бюджетных средств в частных или государственных фондах венчурного капитала с последующим их распределением по перспективным проектам.

Методы косвенной финансовой поддержки (финансовые льготы) представляют собой финансовые и юридические механизмы, расширяющие рыночные каналы ресурсов для новых и инновационных предприятий, а так же:

- создание налоговых стимулов для инвесторов, вкладывающих средства в фонды рискованного капитала или непосредственно в развитие новых фирм (снижение подоходного налога или налога на операции с ценными бумагами);
- создание благоприятных финансовых режимов для инновационных предприятий: (например, сокращение ставок по отдельным видам налогов);
- предоставление финансовых государственных гарантий инвесторам.

Нефинансовые методы государственной поддержки направлены на формирование благоприятной экономической среды для функционирования венчурного капитала. Они не воздействуют на финансовое состояние субъектов венчурных инвестиционных отношений, но в, то, же время позволяют значительно сократить объективные риски. К таким методам относят:

- создание и развитие фондового рынка, в том числе специализированных бирж для торговли ценными бумагами новых компаний, которые не могут получить доступ на традиционные фондовые биржи из-за отсутствия финансовой истории или по другим формальным причинам (например, NASDAQ, EASDAQ);
- выработку эффективной системы защиты интеллектуальной собственности, которая часто становится единственным капиталом инновационных фирм на ранних стадиях развития;
- государственное содействие в подготовке и повышении квалификации специалистов, действующих в сфере венчурного капитала;
- разработку и принятие законодательных актов, регулирующих инвестиционные возможности институциональных инвесторов (типа пенсионных фондов или страховых компаний), которые определяют круг инвесторов, которым разрешается вкладывать средства в венчурные фонды. [3, с. 2]

Стратегия создания венчурных фондов в Республике Беларусь должна быть направлена на коммерциализацию научных разработок научных организаций (университета, академии, института и др.) с одной стороны, и использование результатов этих разработок на крупных предприятиях с целью создания новых продуктов, технологий и, соответственно, повышения конкурентоспособности предприятий соответственно с другой стороны.

1. В то же время анализ мирового и российского, в том числе, опыта создания и функционирования систем государственных органов регулирования показывает, что функцию прямого стимулирования венчурной деятельностью может выполнять специализированное некоммерческое образование, управленческие функции которого непосредственно связаны лишь с венчурной инвестиционной деятельностью. Проведенное автором исследование позволяет сделать вывод о том, что наиболее эффективной формой финансовой поддержки венчурной деятельности на данном этапе социально-экономического развития Республики Беларуси может стать участие государства в формировании частных венчурных фондов через специально созданный государственный «фонд фондов». Таким органом может стать белорусский фонд фондов – Пантелеева Т.С. Особенности инноваций в сфере социальной работы // Отечественный журнал социальной работы. - №2. – 2003. – С. 12 - 14.

2. Шепетун Ю.В. Инновационные технологии в теории и практике социального обслуживания населения России // Отечественный журнал социальной работы. – 2003. - №2. – С.24 – 29

law.bsu.by/pub/edi/edi_20_09_12-1.doc (Информационные материалы о социально-экономическом развитии города Минска за январь-август 2012 года)

<http://minsk.gov.by/ru/actual/view/383/>

<http://www.otsz.by/news.php?id=8419>

http://www.belta.by/ru/person/comments/Elena-Prus_i_513693.html

dr. Janina Potiopa,

Collegium Mazovia, Innowacyjna Szkoła Wyższa
w Siedlcach, Polska

WYBRANE WSPÓŁCZESNE TEORIE RYNKU PRACY

Zjawiska i procesy zachodzące na rynku pracy opisane w postaci teorii ekonomicznych mogą być wykorzystane do osiągnięcia przez gospodarkę możliwie wysokiego poziomu zatrudnienia.

Istniejące teorie ekonomiczne prezentujące funkcjonowanie rynku pracy na ogół modyfikują i rozwijają dorobek kierunków neoklasycznego i keynesowskiego, określa się jako tradycyjne i współczesne.

W literaturze przyjmuje się za tradycyjne te teorie bezrobocia, które kończą się na dociekaniach Keynesa i stanowią koniec wielkiego sporu teoretycznego wokół problemu bezrobocia.¹

Celem niniejszego opracowania jest próba prezentacji kluczowych problemów w teoriach ekonomicznych powstałych w latach siedemdziesiątych i późniejszych XX wieku, wyrastających ze sporu podstawowych kierunków teoretycznych (ekonomii klasycznej i keynesowskiej). Po okresie dominacji keynesizmu oraz neoklasycznego modelu rynku pracy nastąpiło wyraźne odrodzenie tradycji klasycznej i neoklasycznej. Znalazło to również wyraz w analizie bezrobocia, której prekursorami byli M. Friedman i E. S. Phelps.

1. Priorytety rynku pracy w teoriach tradycyjnych

Za początek ekonomii jako samodzielnej nauki i szkoły klasycznej przyjmuje się rok 1776, w którym A. Smith opublikował «Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów». Trzema głównymi założeniami wyjściowymi modelu klasycznego były następujące założenia²:

- przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe działają racjonalnie, dążąc do maksymalizacji swych zysków lub użyteczności,
- rynki są doskonale konkurencyjne, w związku z tym ceny są doskonale giętkie i kształtują się na poziomie równoważącym rynek,
- oczekiwania przedsiębiorstw i gospodarstw domowych są stabilne.

W modelu klasycznym o równoważeniu rynku mówi prawo rynków Say'a, z godnie z założeniami których podaż automatycznie stwarza popyt³.

Zdaniem klasyków równowagę długookresową rynku finansowego zapewnia mechanizm zmian stopy procentowej. Natomiast mechanizmem równoważącym rynek pracy w modelu klasycznym jest mechanizm płacowy. Zdaniem klasyków podaż pracy równoważy się z popytem dzięki natychmiastowym zmianom poziomu płac, bez potrzeby ingerencji państwa. Kontynuatorzy szkoły klasycznej (szkoła neoklasyczna) przyjęli za swoje założenia co do modelu postępowania człowieka ekonomicznego i funkcjonowania gospodarki jako całości.

Według zwolenników teorii neoklasycznych rynek pracy posiada następujące cechy:

- jest homogeniczną całością, w ramach której popyt na pracę i podaż pracy dopasowują się do siebie przez mechanizm cenowy,
- na rynku tym działa konkurencja doskonała, co oznacza że jest on przejrzysty dla pracobiorców, jak i dla pracodawców, którzy są wobec siebie równi,
- uczestnicy rynku są racjonalni w swoich dążeniach, pracodawca dąży do maksymalizacji zysku, pracobiorca zaś oczekuje maksymalizacji satysfakcji z płacy realnej,
- duża liczba pracodawców i pracobiorców na rynku powoduje, że każdy z nich działając indywidualnie nie ma wpływu na poziom płac realnych kształtujących się na rynku,
- brak barier umożliwia racjonalną alokację zasobów na rynku pracy, odbywającą się pod wpływem mechanizmu rynkowego⁴.

Zgodnie z tą teorią popyt na pracę jest malejącą funkcją płac realnych, a wszelkie zaburzenia równowagi na rynku pracy mają charakter przejściowy. W teorii tej przyjęto, że praca jest wysiłkiem, z którym wiąże się raczej cierpienie niż zadowolenie. Użyteczność krańcowa pracy jest początkowo dodatnia a potem ujemna. Podstawowy sens pracy jest taki, że przynosi ona dochód, którego użyteczność jest zawsze dodatnia⁵.

Różna od teorii klasycznej jest teoria Keynesa. Rozważania Keynesa odnosiły się do skali makroekonomicznej, okresu krótkiego, a podjęta przez niego analiza miała charakter przyczynowo-skutkowy. Keynes skupiał się na poszukiwaniu działań polityki gospodarczej wspierającej osiągnięcie pełnego zatrudnienia. Odrzucał założenia o samoregulacji rynków. W modelu Keynesa wielkościami stałymi były liczebność i kwalifikacje siły roboczej, ilość i jakość wyposażenia kapitałowego, poziom techniki pozostającej do dyspozycji, sposób organizacji pracy, skłonność do pracy, stan konkurencji, gusty konsumentów i struktura społeczna⁶. Odrzucił on założenie neoklasyczne o istnieniu doskonale konkurencyjnego rynku pracy, na którym popyt na pracę i podaż pracy można zrównać przez poziom płacy realnej, odrzucając tym samym twierdzenie o dobrowolności bezrobocia. Keynes udowadniał, że przyczyną nierównowagi na rynku pracy jest niedostateczny efektywny popyt w gospodarce, wynikający z określonej skłonności społeczeństw do konsumpcji. Zdaniem Keynesa społeczeństwo część swoich dochodów przeznaczają na oszczędności, dlatego występuje luka pomiędzy popytem globalnym na dobra i usługi a ich podażą. Jeśli luki tej nie wypełnią inwestycje, wówczas przedsiębiorstwa z powodu gromadzących się zapasów ograniczą produkcję, co wiąże się ze spadkiem zatrudnienia i pojawieniem bezrobocia.

Keynes uważał, że płaszczyźnie makroekonomicznej związek między zatrudnieniem a płacami dokonuje się za pośrednictwem takich zmiennych jak stopa procentowa i skłonność społeczeństwa do konsumpcji.

W kreowaniu popytu efektywnego Keynes przypisał dużą rolę państwu. Jeśli mechanizm rynkowy zawodzi państwo poprzez sterowanie wydatkami budżetowymi, prowadzoną polityką podatkową i pieniężną powinno kreować popyt efektywny w gospodarce.

Omówione wyżej teorie mają swoich zwolenników i przeciwników posługując się zestawem argumentów na poparcie wybranej i odrzucenie przeciwnej teorii.

Obserwacje współczesnych rynków pracy wykazują daleko idące rozbieżności z założeniami neoklasycznej koncepcji rynku pracy. Na rynkach pracy obserwuje się krócej lub dłużej trwające stany równowagi. Współcześnie powstające teorie rynku pracy i zatrudnienia, stanowią odpowiedź na dynamiczne zmiany zachodzące na rzeczywistych rynkach.

W zależności od formułowanych hipotez dotyczących przyczyn nierównowagi oraz zasad funkcjonowania rynku pracy, teorie współczesne można podzielić na trzy grupy. Pierwsza z nich eksponuje znaczenie czynnika czasu w procesach dostosowawczych zachodzących na rynku pracy.

Druga grupa teorii zwraca uwagę na wpływ czynników strukturalnych i instytucjonalnych stwarzających możliwość osiągnięcia równowagi na rynku pracy.

Natomiast trzecia grupa teorii zakłada, że nadwyżka podaży nad popytem na pracę wynika z niskiej elastyczności płac.

2. Teorie eksponujące znaczenie czynnika czasu w procesach dostosowawczych na rynku pracy

Nierównowaga zachodząca na rynku pracy eksponowana w tej grupie teorii jest spowodowana długotrwałością i opóźnieniem czasowym wynikającym z poszukiwań ofert pracy oraz zmian kwalifikacji siły roboczej. Do grupy tej zalicza się teorię kapitału ludzkiego, naturalnej stopy bezrobocia (NRU) oraz teorię poszukiwań.

Teoria kapitału ludzkiego (human capital theory)⁷ powstała w wyniku nierównego obciążenia ryzykiem bezrobocia oraz nienaturalnie wysokich różnicowań płac. Szczególną rolę w powstaniu tej teorii przypisuje się G.S. Beckerowi, według którego przyczynami różnicowania płac jest różnicowane wyposażenie w kapitał ludzki poszczególnych pracobiorców, obejmujące: poziom wykształcenia, kwalifikacje zawodowe, umiejętności i doświadczenie zawodowe. Teoria wprowadziła dychotomiczny podział kwalifikacji siły roboczej na: uniwersalne i specyficzne. Pracownicy dysponujący uniwersalnymi kwalifikacjami najczęściej byli obsadzani na stanowiskach niewymagających długich szkoleń, zaś specyficzne kwalifikacje decydowały o zatrudnieniu na bardziej prestiżowych, lepiej płatnych, charakteryzujących się mniejszą fluktuacją stanowiskach pracy.⁸

Teoria human capital utrzymuje neoklasyczne założenie o racjonalnym postępowaniu strony popytowej i podażowej rynku pracy. Dlatego decyzje podejmowane przez pracobiorców powinny być racjonalne i ekonomicznie skalkulowane. Indywidualne decyzje dotyczą takiej sytuacji, kiedy i czy trzeba inwestować w siebie w formie nauki w szkole, doskonalenia w miejscu pracy, samokształcenia, itp. Warunki kształtowania kapitału ludzkiego nie są identyczne dla wszystkich i zależą od indywidualnych predyspozycji jednostek włącznie z zapotrzebowaniem na wiedzę.

Natomiast strona druga, czyli pracodawcy ponoszą szczególnego rodzaju nakłady, do których należą: koszty zatrudnienia i szkolenia pracowników, a także wydatki ponoszone na osiągnięcie maksymalnej efektywności pracy.

Istotnym wkładem teorii human capital w problematykę współczesnego rynku pracy było założenie heterogeniczności siły roboczej i podziału rynku pracy.⁹

Kolejna teoria eksponująca znaczenie czynnika czasu w procesach dostosowawczych na rynku pracy to teoria naturalnej stopy bezrobocia (NRU)¹⁰. We współczesnej ekonomii znane są dwie teorie bezrobocia równowagi: bezrobocie naturalne i NAIRU (ang. nonaccelerating inflation rate of unemployment). Pierwsza koncepcja została rozwinięta pod koniec lat siedemdziesiątych przez M. Friedmana i E. Phelps. Dotyczy ona stanów równowagi między popytem na pracę a podażą siły roboczej, przy danej płacy realnej. Pojawiające się bezrobocie wiąże się wówczas z nieuniknionymi zakłóceniami wynikającymi z niedoskonałego, nieefektywnego funkcjonowania rynku pracy i rynku towarowego, które są zależne od zmian koniunkturalnych i zmian na rynku pieniężnym. Według tej koncepcji redukcję tego bezrobocia można osiągnąć przez poprawę efektywności funkcjonowania rynku pracy i towarów, rozwój sieci urzędów zatrudnienia, lepszą informację o miejscach pracy i bezrobotnych, rozwój szkoleń zawodowych, poprawę mobilności siły roboczej, itd.¹¹

Rozważania teorii bezrobocia równowagi są bardziej pogłębione w teorii bezrobocia nieprzyspieszającego inflacji, zwanej teorią NAIRU (R. Layard, S. Nickell, R. Jackmann 1991). Dotyczy ona bezrobocia, które pojawia się w momencie, gdy wynegocjowane płace realne odpowiadają płacom zgodnym z realiami gospodarczymi, czyli gdy ustabilizuje się dynamika procesów inflacyjnych. Naturalna stopa bezrobocia ustala się na takim poziomie, na którym żądania płacowe pracowników nie wywierają wpływu na inflację. Poziom NAIRU zależy od poziomu płacy realnej i postulowanych płac.

Podstawowym czynnikiem decydującym o poziomie płac realnych odpowiadających możliwościom ekonomicznym gospodarki jest poziom wydajności pracy. Zgodnie z teorią NAIRU, wysokość postulowanych płac zależy od kilku czynników, a mianowicie od:

- Sytuacji na rynku pracy, którą opisuje się stopą bezrobocia. Przy wzroście stopy bezrobocia presja na wzrost płac słabnie ze względu na zaostrzenie się konkurencji o miejsca pracy i odwrotnie. Spadek stopy bezrobocia prowadzi do bardziej wygórowanych postulatów płacowych;
- Presji na wzrost płac zależy od rozwiązań w zakresie zasiłków dla bezrobotnych. Łatwiejsze warunki ich uzyskania, mniejsze dolegliwości ekonomiczne bezrobotnych, wywołują silniejszą presję na wzrost płac;
- Wysokości zgłaszanych postulatów płacowych w pewnej mierze od ustawodawstwa określającego stopień stosunku pracy, np. wysokie koszty zwolnień zachęcają do postulatów płacowych;
- Siły związków zawodowych, które w przypadku ich monopolizacji nasilają presje płacową;

- Konieczności intensyfikacji poszukiwań pracy przez bezrobotnych zmniejsza presję na wzrost płac. W walce o miejsca pracy słabymi konkurentami są długotrwale bezrobotni (wykluczeni społecznie) ze względu na ubytek kapitału (kwalifikacji i umiejętności), co sprawia że pracodawcy są niechętni ich zatrudnieniu. Zatem, czym wyższy udział wykluczonych społecznie w ogólnej liczbie bezrobotnych tym wyższa presja na wzrost płac.

Presji na wzrost płac uzależnionej od stopnia niedopasowań strukturalnych podaży pracy i popytu na pracę w różnych przekrojach, w szczególności w przekroju płci, zawodów, wykształcenia i regionów. Pogłębianie się rozpiętości stóp bezrobocia między grupami siły roboczej poprzez wzrost tych stóp w grupach z najtrudniejszą sytuacją niezbyt silnie osłabia presję na wzrost płac, natomiast ograniczenie tych rozpiętości przez obniżki stóp bezrobocia pociąga za sobą silny wzrost przeciętnej presji płacowej.

Teoria bezrobocia NAIRU zawiera wiele elementów analogicznych do teorii naturalnej stopy bezrobocia. Podobnie jak teoria naturalnej stopy bezrobocia zakłada wpływ istnienia bezrobocia równowagi na stabilizację procesów inflacyjnych.

Obok cech wspólnych występują również między oboma teoriami również różnice.

W teorii naturalnej stopy bezrobocia wielkość charakterystyczna dla równowagi popytu i podaży na rynku pracy, występujących przy stawkach płac oczyszczających rynek i istnienie pełnego zatrudnienia w gospodarce.

Pełne zatrudnienie nie występuje w teorii NAIRU. Jest ono natomiast charakterystyczne dla równowagi stabilizującej procesy inflacyjne.

Różnice występują również w polityce państwa w zakresie rynku pracy. W teorii naturalnej stopy bezrobocia podkreśla się politykę pieniężną jako główny instrument kształtowania faktycznej stopy bezrobocia związane z tym instrumenty monetarizmu, zaś w teorii NAIRU przyjmuje się instrumenty kształtujące łączny popyt, w których da się zauważyć wpływy keynesizmu.¹²

Kolejną teorią eksponującą znaczenie czynnika czasu w procesach dostosowawczych na rynku pracy jest teoria poszukiwań. W pojęciu tej teorii, pracobiorca w trosce o podjęcie racjonalnej decyzji związanej z najwyższym dochodem powinien poświęcić dużo czasu na poszukiwanie pracy. W wyniku takich jego postaw powstaje bezrobocie związane z poszukiwaniem pracy. Zawsze znajdują się pracobiorcy, którzy przejściowo stają się bezrobotnymi, by móc się rozejrzeć za najlepszymi możliwościami pracy.¹³

W ramach teorii poszukiwań na rynku pracy wiele uwagi poświęcono określeniu związków między mikroekonomiczną teorią zachowań podmiotów poszukujących pracy i oferujących pracę z uwzględnieniem procesów mobilności a makroekonomicznymi relacjami między inflacją a bezrobociem. Najistotniejszym problemem okazała się efektywność poszukiwania miejsc pracy jak i pracowników.¹⁴

Za analizę tzw. rynków poszukiwania profesorowie P. Diamond, D. Mortensen i Ch. Pissarides otrzymali w dziedzinie ekonomii 2010 roku nagrodę Nobla. Naukowcy wyjaśnili, dlaczego na rynku pracy występuje bezrobocie, chociaż są wolne etaty. Opracowali oni teorię, która pozwala zrozumieć, jaki wpływ na bezrobocie, płace i liczbę wolnych etatów może mieć polityka gospodarcza i regulacje. Wywnioskowali, że wyższe zasiłki dla bezrobotnych powodują większe bezrobocie i dłuższy czas poszukiwania pracy. P. Diamond opracował ramy teoretyczne dla rynków poszukiwania, natomiast D. Mortensen i Ch. Pissarides rozwinęli i zastosowali tę teorię do rynku pracy, określoną jako model DMP. Zdaniem autorów teorii na wielu rynkach, popyt nie zawsze jest zaspokajany, chociaż występuje podaż. Przyczyna tkwi w konieczności poszukiwania pracy, co wymaga czasu i zasobów, powodując «tarcia». Chociaż są na nim pracodawcy poszukujący pracowników, jak i chętni do podjęcia pracy, potrzeby jednych i drugich nie są zaspokojone. W efekcie, mamy jednocześnie do czynienia z bezrobociem oraz wolnymi miejscami pracy.

Model DMP sugeruje, że w zasadzie jest tylko jedna przyczyna: poza źródłami strukturalnymi (np. zmiany kwalifikacji poszukiwanych przez pracodawców, za którymi nie nadążają zmiany kwalifikacji bezrobotnych) wysokiego poziomu bezrobocia. Aby je obniżyć fundamentalną rolę winna odgrywać sprawność pośrednictwa pracy. Praca noblistów pokazuje, że państwo może w istocie odegrać ważną i pozytywną rolę na rynku pracy głównie poprzez wprowadzanie rozwiązań ułatwiających szybsze znalezienie odpowiednich pracowników przez pracodawców, a więc: usprawnianie pośrednictwa pracy oraz pomoc osobom bezrobotnym w zdobyciu pożądaných przez pracodawców kompetencji.

Bardzo pożytecznym narzędziem pozwalającym na ocenę sytuacji na rynku pracy w duchu modelu DMP jest tzw. krzywa Beveridge'a, czyli wykres, na którym na osi pionowej zamieszczona są informacje o ofertach pracy, zaś na osi poziomej o liczbie bezrobotnych. Im więcej jest ofert pracy, tym łatwiej znaleźć pracę, a zatem spada bezrobocie i odwrotnie, gdy popyt na pracę spada, przedsiębiorstwa zgłaszają mniej ofert pracy i bezrobocie jest wyższe¹⁵.

Można jednak zauważyć, że zdarzają się okresy, w których bezrobocie rośnie pomimo wzrostu liczby miejsc pracy. Zgodnie z teorią DMP jest to sygnał, że coś złego dzieje się z efektywnością znajdowania pracowników przez pracodawców.

3. Teorie eksponujące czynniki strukturalne i instytucjonalne odpowiedzialne za powstawanie nierównowagi na rynku pracy

Główną teorią eksponującą czynniki wymienione w tytule jest koncepcja segmentacji oparta na założeniu, że rynek pracy jest wewnętrznie zróżnicowany, czyli jest heterogeniczny. Wśród koncepcji segmentacyjnych najbardziej rozpowszechniona jest koncepcja dualnego rynku pracy. Rynek pracy podzielony jest na dwa segmenty: pierwotny, charakteryzujący się stabilnością zatrudnienia, wysokim wynagrodzeniem, możliwościami awansu zawodowego oraz wtórny, na którym panują gorsze warunki pracy i płacy. Koncepcja dualnego rynku pracy wprowadza przypisanie dobrych miejsc pracy sektorowi pierwotnemu i złych związanych z sektorem wtórnym. Sektor pierwotny oferuje:

- miejsca pracy o dużych dochodach,
- ochronę pracowników przed samowolą pracodawców,
- ustabilizowane warunki pracy,
- stworzone warunki do awansowania,
- możliwości rozszerzania wiedzy zawodowej,

- lepiej płatną pracę, preferowaną przez pracobiorców,
- stabilne zatrudnienie.

Pracownicy silnie identyfikują się z przedsiębiorstwem, zawodem i związkami zawodowymi. Swobodny dostęp do miejsc pracy na rynku pierwotnym jest ograniczony, charakteryzujący się zdefiniowanymi kryteriami przyjęć osób do zatrudnienia.

Miejsca pracy rynku wtórnego są z kolei nieatrakcyjne. Pracobiorcy związani z rynkiem wtórnym przejmują wzorce zachowań dla segmentu «gorszego», bowiem niekorzystne warunki zatrudnienia i środowisko, w którym pracują, nie stymulują ich zachowań stabilnych i odpowiedzialnych.¹⁶

Oprócz dwuczęściowego podziału rynku pracy na segmenty funkcjonuje podział trzyczęściowy.¹⁷ Trzecim kryterium podziału rynku pracy na segmenty są kwalifikacje posiadane przez pracobiorców obejmujące kwalifikacje specyficzne dla konkretnego zakładu pracy i kwalifikacje uniwersalne i zawodowe. Daje to podział rynku pracy na segment pracowników niewykwalifikowanych, charakteryzujący się dużą mobilnością pracowniczą i małymi szansami awansu oraz segment wykwalifikowanej siły roboczej niezwiązanych z żadnym zakładem, gdzie istnieje mobilność pozioma pracowników pomiędzy zakładami pracy oraz segment wewnątrzzakładowy, reprezentowany przez pracobiorców kwalifikacjach specyficznych dostosowanych do potrzeb danego zakładu pracy.

4. Teorie zakładające, że nadwyżka podaży nad popytem na pracę wynika z niskiej elastyczności płac.

Do tej grupy zalicza się: teorię płacy efektywnej (wydajnościowej), isiders-outsiders, kontraktów niepisanych oraz teorię histerezy.

Teoria płac wydajnościowych¹⁸ zakłada, że podnoszenie płac realnych do pewnego momentu leży w interesie przedsiębiorstwa.

Przedsiębiorstwo powinno podnosić płace, jeśli spodziewa się, że wzrost wydajności pracy będzie szybszy od wzrostu płac. Teoria płac wydajnościowych zachęca do utrzymywania wynagrodzeń na poziomie wyższym niż w przedsiębiorstwach konkurencyjnych. Taka polityka płacowa jest możliwa do zastosowania przez liderów płacowych. Do korzyści towarzyszących wysokim płacom zalicza się:

- ograniczenie «objiania się». Uchybienie dyscyplinie pracy naraziłoby ich na zwolnienie, a następnie ryzyko podjęcia pracy gorzej opłacanej lub nieznaleszenie jej w ogóle;
- ograniczenie negatywnej selekcji. Ponieważ pracodawcy nie mają w rzeczywistości możliwości oceniania jakości pracownika ani przed ani po przyjęciu go do pracy. Dlatego nie można powiedzieć, który pracownik jest bardziej produktywny. Płacąc pracownikom więcej niż wskazywałaby na to płaca równowagi, pracodawca zapewnia sobie możliwość zatrudnienia pracowników.
- ograniczenie fluktuacji kadr, osiągnięcie wyższej satysfakcji przez pracowników, ze względów socjologicznych. W modelu płacy efektywnej zakłada się, że pracownik jest mniej skłonny do odejścia z firmy, im korzystniejsza jest relacja między otrzymywanym przez niego wynagrodzeniem a płacą równowagi na rynku pracy.¹⁹

Zatrudnieni pracownicy w przedsiębiorstwach sektora wysokich płac, mają na ogół wyższy poziom wykształcenia, stąd towarzyszące jemu założenie, że wysokie płace są wynikiem świadomych dążeń pracodawców do pozyskania pracowników charakteryzujących się ponadprzeciętnymi kwalifikacjami i umiejętnościami.

Isiders-outsiders (A. Lindbeck i D.J.Snower - 1986,1988 oraz O. Blanchard i L. Summers 1986) - to model nowej teorii bezrobocia przymusowego. Teoria wyjaśnia dlaczego pracownicy zatrudnieni w przedsiębiorstwie mogą zażądać wyższych płac, niż domagać mogliby się ci, którzy pozostają bez pracy. W modelu tym pracowników zatrudnionych określa się jako «swoi», zaś bezrobotnych jako «obcy». Z ekonomicznego założenia przedsiębiorstwo powinno dążyć do minimalizacji kosztów poprzez zatrudnienie tańszej siły roboczej («obcych»). W modelu zwraca się uwagę na dodatkowe czynniki związane z zatrudnieniem, do których należą:

- poniesienie kosztów zwolnienia starych oraz przyjęcia i przeszkolenia nowych pracowników,
- obniżenie jakości współpracy między pracownikami.

Wymiernymi efektami takiego podejścia są niewielkie fluktuacje liczby pracowników, spadek zatrudnienia przy każdym poziomie inflacji, wywoływane zjawiska histerezy. Presja płacowa generowana przez pracobiorców jest zależna od koniunktury gospodarczej, rośnie w okresie rozkwitu gospodarczego i słabnie w czasie kryzysu. Teoria insider-outsider wskazuje, że z powodu zbyt niskich kwalifikacji oraz decyzji podejmowanych przez pracodawców i zatrudnionych, bezrobotni nie przelicytowują stawek płacy w dół. W związku z tym na rynku pracy utrzymuje się bezrobocie przymusowe (liczba chętnych do pracy przekracza liczbę wakatów)²⁰.

W latach siedemdziesiątych XX wieku została sformułowana teoria niepisanych (nieformalnych) kontraktów²¹, rozwinięta w latach dziewięćdziesiątych przez A. Manninga. Zgodnie z jej założeniami pracownicy i pracodawcy zawierają między sobą nieformalne kontrakty, w myśl których przedsiębiorstwa mają prawo do zwolnień pracowników w okresach pogorszeń koniunktury, a pracownicy mają gwarancje stabilnych płac w całym cyklu koniunkturalnym.

Główne aktywa pracownika to posiadany przez niego zasób kapitału ludzkiego, który lokowany jest u jednego pracodawcy. Pracownik nie ma w zasadzie możliwości podjęcia równoczesnej pracy u kilku pracodawców (z wyjątkiem np. wolnych zawodów), by zdywersyfikować wcześniej wspomniane aktywa. Dlatego wiążąc się z jednym pracodawcą jest bardzo silnie narażony na ryzyko zmiany swojego położenia ekonomicznego.

Inaczej wygląda sytuacja pracodawców. Właściciele kapitału mogą zdywersyfikować swój kapitał lokując go w wielu firmach. Dzięki temu otrzymują ubezpieczenie od ryzyka indywidualnej firmy²².

Podstawowymi korzyściami wynikającymi z niepisanych kontraktów jest dla pracodawców zmniejszenie płynności kadr i związanych z nią kosztów rotacji pracowników, a dla pracobiorców stabilizacja poziomu dochodów.

Ponadto biorąc pod uwagę obecne uwarunkowania gospodarcze niepisane kontrakty mogą być korzystne dla przedsiębiorstwa jeśli założymy, że płace w długim okresie będą nieco niższe od rynkowych, a pracownicy dokonają wyboru przeciętnie niższej, ale pewnej płacy realnej, zamiast wysoce niestabilnej, ale przeciętnie wyższej płacy regulowanej mechanizmem rynkowym²³.

W warunkach globalizacji i wzrostu elastyczności wszystkich rynków, w tym także rynku pracy taka polityka płacowa dla przedsiębiorstwa jest niebezpieczna. Zwłaszcza w okresie depresji generuje wyższe koszty, co zagraża konkurencyjności i przetrwaniu przedsiębiorstwa.

W szczytowej koniunkturze natomiast pracownicy mogą być werbowani przez konkurencję, która proponuje wyższe wynagrodzenie. Biorąc pod uwagę powyższe nie wystąpią oczekiwane korzyści dla jednych i drugich w postaci stabilnego zatrudnienia i bezpieczeństwa ekonomicznego pracowników.

Kolejną jest koncepcja histerezy, która zdobyła popularność w latach osiemdziesiątych XX wieku za sprawą podejmowanych badań mających na celu wyjaśnienie przyczyn utrzymywania się dysproporcji stóp bezrobocia między Europą Zachodnią a Stanami Zjednoczonymi²⁴. Zjawisko to wymagało teoretycznego wyjaśnienia, zwłaszcza że hipotezy sformułowane na bazie naturalnej stopy bezrobocia i NAIRU okazały się tylko częściowo trafne. Od tego czasu histereza stała się przedmiotem licznych analiz, mimo to nie wypracowano dotychczas wspólnych stanowisk. W literaturze poświęconej funkcjonowaniu rynku pracy histereza rozumiana jest na dwa sposoby:

- jako zależność od ścieżki, po której badany system zmierza w kierunku równowagi,
- jako długotrwałe efekty przejściowych działań, gdzie system pozostaje na ścieżce, na którą wszedł w związku z efektami zewnętrznymi, nawet wtedy gdy oddziaływanie tych bodźców zaprzestanie.

Istotę zjawiska histerezy bezrobocia można wyjaśnić, iż poziom bezrobocia w obecnym okresie zależy nie tylko od aktualnego kształtu czynników determinujących to bezrobocie, tj. siły związków zawodowych, wysokości zasiłków dla bezrobotnych, stopnia ochrony stosunków pracy, intensywności poszukiwań pracy, roli bezrobocia długookresowego, wydajności pracy itd., ale również od wcześniejszych tendencji bezrobocia. Faktyczny poziom bezrobocia zależy w największym stopniu od przejściowych wstrząsów popytowych i podażowych, ponieważ negatywne wstrząsy podnoszą go powyżej bezrobocia równowagi²⁵.

Z teorii histerezy bezrobocia wynikają rodzaje stosowanych narzędzi polityki gospodarczej. Jeżeli w gospodarce rynkowej istnieje tendencja do utrzymywania się wysokiej stopy bezrobocia, zachodzi potrzeba bardziej aktywnych działań do jej obniżenia. Zgodnie z koncepcją NAIRU, ekspansywna polityka gospodarcza doprowadziłaby wyłącznie do przyspieszenia procesów inflacyjnych. Natomiast w świetle teorii histerezy obniżenie stopy bezrobocia pociąga za sobą spadek bezrobocia równowagi. Zjawisko to nie powinno przeciwdziałać stosowaniu polityki pobudzania zagregowanego popytu, która powinna być uzupełnieniem propaźdowych działań, mających na celu ułatwienie międzysektorowych przepływów zwalnianych pracowników²³.

W literaturze podaje się trzy główne modele, które wskazują na źródła histerezy bezrobocia:

- model ubytku kapitału ludzkiego,
- model ubytku kapitału rzeczowego,
- model «insi der-outsider».

Model pierwszy nawiązuje do teorii kapitału ludzkiego, rozwijającej się dynamicznie w latach sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX wieku, a w szczególności do twierdzenia T.W. Schultza, iż kwalifikacje zawodowe mają cechy kapitału ludzkiego, które podobnie jak kapitał rzeczowy podlegają rozwojowi i deprecjacji. Warunkiem rozwoju kapitału ludzkiego jest ponoszenie odpowiednio wysokich nakładów na kształcenie, doksztalcanie zawodowe i rozwój umiejętności. Gdy nakłady nie pozwalają nawet na utrzymanie istniejących kwalifikacji następuje deprecjacja kapitału. Może się do tego przyczynić bezrobocie, gdyż w czasie pozostawania bez pracy, następuje zerwania więzi ze środowiskiem pracy, które stanowi podstawę utrzymania i rozwoju kwalifikacji i umiejętności zawodowych.

Negatywny wstrząs popytowy lub podażowy prowadzi do bezrobocia, które wywołuje wówczas deprecjację kapitału ludzkiego. Dotyczy to absolwentów, którzy nie mogą znaleźć pracy, by utrwalić zdobytą wcześniej wiedzę i rozwinąć umiejętności zawodowe. Natomiast osoby zwolnione z pracy tracą czasem swoje kwalifikacje i umiejętności zawodowe, a także nawyki solidnej pracy. Kwalifikacje posiadane przez bezrobotnych stają się również przestarzałe w warunkach szybkiego rozwoju technicznego.

Gdy negatywny wstrząs aktywności gospodarczej ustaje, wzrasta popyt na pracę, bezrobocie nie musi się obniżyć. Utracona jakość kapitału ludzkiego utrudnia lub uniemożliwia zdobycie pracy, co prowadzi do podtrzymania bezrobocia na wyższym poziomie²⁷.

W modelu ubytku kapitału rzeczowego podkreśla się, iż rozmiary zatrudnienia w gospodarce zależą również od stopnia wykorzystania zdolności produkcyjnych kapitału rzeczowego. W sytuacji gdy na rynku pojawi się negatywny wstrząs popytowy przedsiębiorcy pozbywają się części zainstalowanych maszyn i urządzeń, ograniczają zakupy inwestycyjne, co powoduje zmniejszenie zasobów kapitałowych. Gdy negatywny wstrząs mija, wzrasta zagregowany popyt, ale pojawia się również bariera dla podniesienia wielkości produkcji, bowiem zasób kapitału został znacznie ograniczony. W ten sposób ubytek kapitału rzeczowego uniemożliwia wzrost zatrudnienia i spadek bezrobocia.

Trzeci model kładzie nacisk na asymetrię ustalania płac między zatrudnionymi pracownikami, co już było przedmiotem rozważań w niniejszym podrozdziale.

Zakończenie

Poglądy autorów współczesnych teorii rynku pracy mogą być przydatne w realizacji priorytetu na rynku pracy, jakim jest zwiększenie zatrudnienia. Wzrostowi zatrudnienia towarzyszy wzrost aktywności zawodowej ludności, obniżenie bezrobocia, tym samym zapotrzebowania na transfery ze środków publicznych. Wzrost zatrudnienia dominuje we wszystkich teoriach ekonomicznych.

Przedstawiciele kierunku neoklasycznego zwracają uwagę, iż bezrobocie jest wynikiem zbyt wysokiego poziomu płac, wymuszanych działaniami związków zawodowych i nadmiernych regulacji rządowych ograniczających funkcjonowanie mechanizmu rynkowego.

Natomiast przedstawiciele kierunku neokeynesowskiego wskazują, że mechanizm rynkowy jest już zakłócony na poziomie stosunków pracy między pracodawcami a pracownikami. Sami pracodawcy zgadzają się płacić więcej niż wynosi płaca równowagi rynkowej, by stabilizować zatrudnienie, unikać kosztów fluktuacji kadr, pozyskać wydajny personel. Ponadto ich zdaniem bezrobocie może utrzymywać się także na skutek samodzielnych decyzji pracowników, liczących na pojawienie się lepszych ofert pracy.

Główne kontrowersje wokół rynku pracy przekładają się na określenie skutków ekspansywnej polityki gospodarczej, na którą zwracają uwagę przedstawiciele kierunku neokeynesowskiego, preferując ekspansję popytową państwa.

Natomiast przedstawiciele kierunku neoklasycznego preferują stałe reguły prowadzenia polityki gospodarczej państwa o charakterze pasywnym, tj. stały wzrost podaży pieniądza, równowagę budżetową, bez względu na bieżącą koniunkturę.

Analizując tezy współczesnych teorii rynku pracy wydaje się zasadne wykorzystanie zaleceń dominujących w głównym nurcie ekonomii kierunków teoretycznych w zależności od zmian koniunktury gospodarczej.

Summary

The paper presents the most important contemporary theories of the labor market, which can be used to carry out the employment policy and labor market policy. The classification of the theories was made taking into account the hypotheses concerning the causes of imbalances and the rules of the functioning of the labor market.

A lot of attention was devoted the recently exposed human capital theory and the DMP model.

1. E. Kwiatkowski, Bezrobocie. Podstawy teoretyczne, PWN, Warszawa 2002, s. 139.
2. B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk, Współczesne nurty teorii makroekonomii, PWN, Warszawa 1998, s.54.
3. J.B.Say, Traktat o ekonomii politycznej, czyli prosty wykład sposobu w jaki się tworzą, rozdzielają i spożywają bogactwa, PWN, Warszawa 1960, s. 212.
4. I. Figurska, Kapitał ludzki w teoriach rynku pracy, (w): Kapitał ludzki jako czynnik przewagi konkurencyjnej. D. Kopycińska (red.). Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego. Szczecin 2009, s. 117. – 118.
5. R. Bartkowiak, Historia myśli ekonomicznej, PWE, Warszawa 2003, s. 105.
6. J.M. Keynes, Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza, PWN, Warszawa 2003, s. 220.
7. Teoria kapitału ludzkiego (human capital theory)- Teoria kapitału ludzkiego powstała w latach siedemdziesiątych XX wieku
8. W. Jarmułowicz, M. Knapińska, Współczesne teorie rynku pracy a mobilność i przepływy pracowników w dobie globalizacji, Zeszyt Naukowy PTE 2011, Nr 9, s. 126-127.
9. M. Gębski, Wybrane teorie rynku pracy, Studia i Materiały UH-P w Kielcach 2009, Nr 2, s. 332.
10. Pierwsze koncepcje naturalnej stopy bezrobocia pojawiły się w latach 60. XX wieku.
11. E. Kwiatkowski, Bezrobocie ... op. cit. S. 147.
12. Kwiatkowski E., Bezrobocieop.cit. s. 149-154.
13. Gębski M., Wybraneop.cit. s.333.
14. Jarmułowicz W. Knapińska M. Współczesneop.cit. s. 128.
15. J. Potiopa, Regionalne zróżnicowanie rynku pracy na Mazowszu, w: J. Skrzyp, Zrównoważony rozwój regionów, Wyd. UPH w Siedlcach, Siedlce 2011, s. 31.
16. Kryńska E., Segmentacja rynku pracy. Podstawy teoretyczne i analiza statystyczna, Wyd. UŁ, Łódź 1996, s. 76-93.
17. Kryńska E., Segmentacja... s. 67-73.
18. Joseph Eugene Stiglitz- opracował znany dziś jako model Shapiro-Stiglitz, wyjaśniający zjawisko bezrobocia i regulacji płac.
19. E. Kryńska, Dylematy polskiego rynku pracy, IPiSS, Warszawa 2001, s. 132-134.
20. M. Zieliński, Rynek op. cit. s. 59.
21. Sformułowana przez M.N.Baily'ego, (1974), D.F.Gordona (1974), C. Azariasdisa (1975), A. Manninga (1990).
22. E. Kwiatkowski, Bezrobocie... op cit. s. 174-175.
23. B. Snowdon, H. Vane, P. Wynarczyk, Współczesne ...op. cit., s. 324.
24. Stopy bezrobocia w krajach europejskich np. w 1985 roku wynosiły – 21,4% w Hiszpanii, 11,3% w Irlandii, 11,2% w Anglii, 10,6% w Holandii., natomiast w drugiej połowie lat osiemdziesiątych stopa bezrobocia w USA zmniejszyła się z 8,3 % do 6,2 %.
25. E. Kwiatkowski, Bezrobocie... op cit. s. 204-205.
26. Ł. Arendt, Czy w Polsce występuje efekt histerezy bezrobocia?, «Gospodarka narodowa» 2006, Nr 11-12, s. 29.
27. E. Kwiatkowski, Bezrobocie...op.cit. s. 209.

BIBLIOGRAFIA:

1. Arendt Ł., Czy w Polsce występuje efekt histerezy bezrobocia?, «Gospodarka Narodowa» 2006, Nr 11-12.
2. Bartkowiak R., Historia myśli ekonomicznej, PWE, Warszawa 2003.

3. Figurska I., Kapitał ludzki w teoriach rynku pracy, (w): Kapitał ludzki jako czynnik przewagi konkurencyjnej. D. Kopycińska (red.). Wydawnictwo Uniwersytetu Szczecińskiego. Szczecin 2009.
4. Gębski M., Wybrane teorie rynku pracy, Studia i Materiały UH-P w Kielcach 2009, Nr 2.
5. Jarmułowicz W., Knapińska M., Współczesne teorie rynku pracy a mobilność i przepływy pracowników w dobie globalizacji, Zeszyt Naukowy PTE 2011, Nr 9.
6. Keynes J.M., Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza, PWN, Warszawa 2003.
7. Kryńska E., Dylematy polskiego rynku pracy, IPISS, Warszawa 2001.
8. Kryńska E., Segmentacja rynku pracy. Podstawy teoretyczne i analiza statystyczna, Wyd. UŁ, Łódź 1996.
9. Kwiatkowski E., Bezrobocie. Podstawy teoretyczne, PWN, Warszawa 2002.
10. Potiopa J., Regionalne zróżnicowanie rynku pracy na Mazowszu, w: J. Skrzyp, Zrównoważony rozwój regionów, Wyd. UPH w Siedlcach, Siedlce 2011.
11. Say J.B., Traktat o ekonomii politycznej, czyli prosty wykład sposobu w jaki się tworzą, rozdzielają i spożywają bogactwa, PWN, Warszawa 1960.
12. Snowdon B., Vane H., Wynarczyk P., Współczesne nurty teorii makroekonomii, PWN, Warszawa 1998.

dr. Krzysztof Szlichcinski,
Collegium Mazovia, Innowacyjna Szkoła Wyższa
w Siedlcach, Polska

INSTYTUCJA AGENCJI RATINGOWYCH JAKO STYMULATOR EFEKTYWNOŚCI RYNKÓW FINANSOWYCH

Wprowadzenie

Podstawowym celem prezentowanego opracowania jest dokonanie charakterystyki oraz określenie roli spełnianej przez agencje ratingowe na rynkach finansowych. Zasadniczym obszarem funkcjonowania kluczowych agencji ratingowych jest dokonywanie oceny ratingowej dłużnych papierów wartościowych w powiązaniu z oceną wiarygodności finansowej emitentów. W obszarze usług ratingowych funkcjonuje swoisty oligopol, gdyż rynek ten w ujęciu globalnym został zdominowany przez trzy agencje: Standard and Poor's, Moody's Investor Services oraz Fitch Ratings. W prezentowanym opracowaniu opis roli spełnianej przez te agencje dokonany został głównie na podstawie analizy wybranych publikacji opisujących prawidłowości zaobserwowanych na rynku dłużnych papierów Stanów Zjednoczonych, stanowiącym kolebkę zarówno rynków finansowych, jak i agencji ratingowych.

1. Charakterystyka działalności kluczowych agencji ratingowych

Kluczowe agencje ratingowe zaczęły powstawać w miarę zaawansowania rozwoju rynku papierów dłużnych w XIX wieku w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej. Na początku - jak na przykład w latach 40-tych tego wieku, Standard and Poor's - pełniły one rolę agencji-wywiadowni gospodarczych, gromadząc informacje na temat kluczowych przedsiębiorstw podejmujących próby pozyskania finansowania z rynku poprzez emisje dłużnych papierów wartościowych. Potencjalni nabywcy tych papierów wartościowych potrzebowali niezależnego źródła informacji na temat wiarygodności finansowej emitentów. W miarę rozwoju rynku, emitenci potrzebowali potwierdzenia swojej wiarygodności przez niezależny i opiniotwórczy podmiot, tak aby emitowane papiery wartościowe można było ułokować na rynku po możliwie niskich kosztach. Pojawił się popyt na usługi oceny wiarygodności finansowej. Adekwatność i niezawisłość tych ocen wzbudziła zaufanie rynków pomimo tego, że koszty analizy i oceny wiarygodności finansowej poszczególnych emisji oraz emitentów z reguły są pokrywane przez emitentów.

Początki znanej aktualnie agencji Standard and Poor's wzięły się od opublikowania w 1860 roku przez Henry'ego V. Poor'a kompendium na temat rozwoju linii kolejowych w USA¹. W 1868 roku, przedsiębiorstwo Henry'ego V. Poor'a (ojca) i Henry'ego W. Poor'a (syna) opublikowało liczący 442 strony «Przewodnik po liniach kolejowych Stanów Zjednoczonych», którego w ciągu kilku miesięcy sprzedano dwa i pół tysiąca egzemplarzy po cenie jednostkowej wynoszącej pięć dolarów. Ten Przewodnik aktualizowano corocznie, a jego sprzedaż na wiele lat gwarantowała prosperowanie spółki założonej przez ojca i syna Poor'ów². Historia drugiej agencji ratingowej, założonej przez Johna Moody jest całkiem podobna, gdyż rozpoczęła swoją działalność od określenia wiarygodności finansowej budowy połączenia kolejowego przez kompanię kolejową w USA. John Moody w 1900 roku, na dziewięć lat przed założeniem agencji ratingowej, opublikował przewodnik na temat metod oceny papierów wartościowych³.

Fitch Ratings, aktualnie trzecia agencja na świecie, rozpoczęła działalność podobnie jak jej poprzedniczki, gdyż została założona, jako Fitch Publishing Company 24 grudnia 1913 r. przez Johna Knowlesa Fitcha i rozpoczęła działalność publikując statystyki finansowe firm obecnych na Nowojorskiej Giełdzie Papierów Wartościowych. Agencja Fitch stała się liderem w zakresie statystyk finansowych przygotowywanych na potrzeby inwestorów, które publikowane były w «Fitch Bond Book» oraz «Fitch Stock and Bond Manual»⁴.

Szacuje się, że w USA około 150 podmiotów publikuje oceny ratingowe lub analizy wiarygodności kredytowej, jednak większość z nich to podmioty nieduże i nieodgrywające istotnej roli na rynku.⁵ Globalny rynek usług ratingowych został zdominowany przez trzy agencje: Standard and Poor's, Moody's Investor Services oraz Fitch Ratings⁶. Największe agencje ratingowe czerpią swoje

przychody zarówno od emitentów jak i inwestorów. Emitenci papierów wartościowych dokonują płatności za zamawiane oceny ich wiarygodności finansowej. Agencje ratingowe udzielają również ocen niezamawianych przez emitentów, lecz interesujących dla uczestników rynków finansowych. Analizy i oceny niezamawiane przez podmioty będące ich przedmiotem są dokonywane na podstawie ogólnie dostępnych danych i informacji. Agencje dokonują takich analiz i ocen ze względu na znaczenie danego państwa, instytucji międzynarodowej, banku czy korporacji dla pełnego przeglądu sytuacji na świecie, w danym regionie geograficznym czy sektorze gospodarki. Po dokonaniu niezamawianych badań i przeglądów wiarygodności finansowej agencje z reguły publikują ich rezultaty lub publikują informację o dokonaniu takich przeglądów, co oznacza, że uzyskanie do nich dostępu jest odpłatne.

Moody's Investors Service (dalej: «MIS») osiągnęła w 2011 roku przychody w kwocie 1,57 mld dolarów USA, lecz całość grupy, czyli Moody's Corporation osiągnęła w sumie prawie 2,3 miliarda dolarów przychodów, gdyż wchodząca w jej skład spółka Moody's Analytics stanowiąca ramię analityczno-doradcze, wypracowała blisko 712 milionów dolarów przychodów.

MIS generowała przychody dzięki analizom i ocenom ratingowym udzielanym w procesie pozyskiwania przez przedsiębiorstwa finansowania z rynków (corporate finance), projektów strukturyzowanych (structured finance), ratingom dla instytucji finansowych oraz dla finansowania publicznych projektów infrastrukturalnych. Na rynku krajowym wygenerowano 56% przychodów, a przy tym 42% przychodów stanowiły dochody powtarzalne osiągane dzięki stałej, wieloletniej współpracy z różnymi podmiotami, natomiast pozostałe 58% uzyskano dzięki nowym transakcjom. Spółka Moody's Analytics (dalej: «MA») osiągnęła 42% tych przychodów na krajowym rynku amerykańskim. 80% przychodów tej spółki ma charakter powtarzalny. Przychody tej drugiej spółki osiągnięto głównie dzięki dostarczaniu klientom na zlecenie wyników przeprowadzonych badań oraz informacji i danych, a także dzięki sprzedaży narzędzi i oprogramowania do zarządzania ryzykiem oraz innych wyspecjalizowanych profesjonalnych usług. Skonsolidowany zysk netto wyniósł 571 mln dolarów przy aktywach równych 2 mld 876 mln dolarów⁷. Według sprawozdania za 2011 rok korporacja Moody's zatrudniała 6126 pracowników w 28 państwach, przy czym 2465 w USA.

Standard and Poor's (dalej: «S&P») osiąga głównie dochody dzięki dokonywaniu okresowych przeglądów wiarygodności finansowej emitentów papierów wartościowych oraz poszczególnych programów emisji. W 2011 roku agencja ta osiągnęła przychód w kwocie 1,77 miliarda dolarów, przy czym 910 milionów dolarów w kraju, a 867 milionów dolarów na rynkach międzynarodowych. Agencja przyznawała oceny ratingowe emisjom następujących papierów wartościowych: zabezpieczonych na kredytach hipotecznych na cele mieszkalne (residential mortgage-backed securities - RMBS) oraz komercyjnych kredytach hipotecznych (commercial mortgage-backed securities - CMBS), zabezpieczonych obligacji (collateralized debt obligations - CDO), papierów sekurytyzowanych (asset-backed securities - ABS) oraz listów zastawnych (covered bonds)⁸. Kolejna ze spółek wchodzących w skład konglomeratu McGraw-Hill Companies, S&P Capital IQ/S&P Indices osiągnęła 1,36 miliarda dolarów przychodów, przy czym 941 mln USD w kraju i 413 mln dolarów na rynkach międzynarodowych. Z tej ogólnej kwoty sprzedaż produktów objętych subskrypcją przyniosła 994 mln dolarów przychodów. Główne źródła przychodów w tym obszarze osiągnięto dzięki sprzedaży gamy produktów zapewniających inwestorom i analitykom dostęp do danych, informacji i opracowań ulokowanych na stronie internetowej⁹.

Fitch Ratings - trzecia z globalnych agencji ratingowych należy do Grupy Fimalac, której akcje są notowane na giełdzie paryskiej.

W 1924 roku Fitch wprowadził znaną do dziś skalę ratingów od oceny najwyższej «AAA» do najniższej «D». Skala ratingowa agencji Fitch, w połączeniu z dogłębną analizą dokonywaną przez ekspertów w zakresie inwestycji, szybko stała się rozpoznawalna i zaczęła stanowić dla finansistów kryterium wyboru przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. W sprawozdaniu za rok finansowy 2010 Fitch wykazała przychody w kwocie 657 milionów dolarów, przy czym 38% tej kwoty wygenerowano na terenie Ameryki Północnej. Kwotę 550 milionów dolarów osiągnięto z tytułu udzielenia ocen ratingowych dla nowych przedsiębiorstw, dla nowych emisji obligacji oraz z tytułu monitorowania podmiotów objętych ocenami ratingowymi w latach poprzednich. Natomiast kwotę 107 milionów dolarów przychodów osiągnęła Fitch Solutions wchodząca w skład Grupy Fitch. Głównym źródłem tych przychodów była subskrypcja analiz zlecana przede wszystkim przez wiodące banki i zarządzających aktywami, zamówienia na dane i informacje oraz rosnące zapotrzebowania szkoleniowe z obszaru kredytów komercyjnych. Pierwsze dwa źródła odgrywały najistotniejszą rolę¹⁰. Fitch Ratings, relatywnie «najmłodsza» stażem i najmniejsza z pierwszej trójki wiodących globalnych agencji ratingowych, dokonuje ocen około 6 tysięcy instytucji finansowych, włączając ok. 3,5 tys. banków, 1,4 tys. instytucji ubezpieczeniowych oraz liczne instytucje leasingowe, zarządzające aktywami i funduszami, brokerów sell-side, itd. Agencja ta dokonuje ocen dla 2 tys. emitentów korporacyjnych, 100 państw, 200 regionów czy lokalnych samorządów, 300 globalnych wykonawców infrastruktury, 46 tys. transakcji instytucji lokalnych w USA. Fitch obejmuje monitoringiem 6,5 tys. amerykańskich, 1,3 tys. europejskich i 800 zlokalizowanych w Azji transakcji strukturyzowanych¹¹.

Analiza źródeł przychodów trzech największych podmiotów wskazuje, że nastąpiła dywersyfikacja źródeł przychodów agencji ratingowych, które pierwotnie pozyskiwały i odpłatnie udzielały informacji na temat wybranych podmiotów gospodarczych, później czerpały dochody dzięki dokonywaniu na zlecenie ocen wiarygodności finansowej emitentów dłużnych papierów wartościowych, a także poszczególnych emisji tych walorów. Funkcjonowanie agencji ratingowych w ramach grup kapitałowych, których akcje są notowane na giełdach papierów wartościowych w dużym stopniu gwarantuje transparentność ich działalności dla uczestników rynków. Łączenie usług ratingu wiarygodności finansowej z usługami doradztwa, sprzedażą systemów oceny ryzyka oraz wyspecjalizowanych narzędzi informatycznych wyszło naprzeciw zapotrzebowaniom zgłaszanym przez uczestników rynków finansowych i przypomina politykę prowadzoną przez tzw. wielką czwórkę firm zajmujących się audytem finansowym przedsiębiorstw¹².

3. Wzrost roli agencji ratingowych na rynku finansowym

Znaczenie i zasięg stosowania ocen ratingowych na rynku USA jest usankcjonowany stosowaną praktyką przez uczestników rynku oraz precyzyjnie unormowany właściwymi przepisami. Jednym z podstawowych elementów funkcjonowania rynku obligacji jest Zestawienie Indeksów Lehman Brothers, który od listopada 2008 roku został przemianowany na Zestawienie Indeksów Barclays Capital.

Krótki opis podstawowych etapów rozwoju Indeksów Lehman Brothers zawiera Tabela 1.

Tabela 1. Ewolucja Zestawienia Indeksów Obligacji Banku Lehman Brothers

DATA I NAZWA WYDARZENIA	OPIS
1 stycznia 1973: Utworzenie i publikacja Zestawienia Indeksów Lehman Brothers.	Początkowa reguła Indeksu obligacji, to przyjęcie średniej z jej ratingów kredytowych od Moody's i S&P.
Sierpień 1988 Pierwsza zmiana podstawowej reguły Zestawienia Indeksów Lehman Brothers	Ocena ratingowa obligacji w Indeksie Lehman Brothers jest równa ocenie przyznanej przez z Moody's, a jeżeli brak oceny Moody's, to uznaje się ocenę ratingową obligacji przyznaną przez S & P
7 stycznia 2002: Wprowadzenie wymogu NASD*: TRACE Faza I **	Reguła NASD objęła wszystkie transakcje obligacjami na rynku over-the-counter i wprowadziła obowiązek ich zgłoszenia poprzez system TRACE w ciągu 75 minut od ich zawarcia. Reguła ta dotyczyła początkowo obligacji na poziomie inwestycyjnym (Investment Grade – IG), których wielkość emisji wyniosła pierwotnie co najmniej 1 miliard USD lub więcej (w sumie obejmując 500 takich emisji obligacji) oraz 50 emisji obligacji wysokiego zwrotu (High-Yield - HY), znajdujących się w Systemie Cen Instrumentów o Stałym Dochodzie (Fixed Income Pricing System)
3 marca 2003: TRACE Faza II	System TRACE objął wszystkie programy obligacji o oryginalnej wielkości emisyjnej co najmniej 100 mln dolarów z oceną ratingową co najmniej na poziomie A. W kwietniu 2003 r. w Fazie II włączono dodatkowo 120 programów obligacji z oceną na poziomie BBB o wartości poniżej 1 mld każda. Liczba programów emisji obligacji, o których informacje znajdowały się w indeksie wzrosła do około 4.200. Ponadto NASD skrócił czas potrzebny do zgłaszania wystąpienia transakcji do 45 minut
Październik 2003: Zmiana nr 2 w Indeksie Lehman Brothers	Bank Lehman Brothers wprowadza drugą zmianę zasady przypisując walorom w indeksie niższą spośród ocen Moody's i S & P, tak aby zmniejszyć uzależnienie indeksu od ocen jednej agencji ratingowej i dostosować praktykę zwyczajów już stosowanych
10 stycznia 2004: TRACE Faza III Etap I	Wszystkie «płynne» emisje obligacji (tj. objęte systemem informacyjnym TRACE zostają poddane obowiązkowi natychmiastowej publikacji o dokonaniu transakcji. W rezultacie liczba emisji obligacji objętych tym systemem wzrasta skokowo do 17.000. Ponadto czas raportowania o dokonaniu transakcji skrócono do 30 minut.
24 stycznia 2005: Zmiana nr 3 w Indeksie Lehman Brothers	Lehman Brothers, informuje, że oceny ratingowe agencji Fitch Ratings będą uwzględniane w Zestawieniu Indeksów. W ramach tej nowej reguły ocena przyjęta w Indeksie będzie stanowiła średnią z ocen przyznanych przez Moody's, S & P oraz Fitch Ratings. W przypadku, jeżeli oceny byłyby przyznane tylko przez dwie agencje, to nadal będzie obowiązywała reguła przypisywania oceny niższej spośród nich. Reguła wprowadzona w życie od dnia 1 lipca 2005 roku.
7 lutego, 2005: TRACE Faza III Etap II	Wszystkie emisje obligacji objęte systemem TRACE oraz podlegające regule NASD o rozpowszechnianiu informacji zostają objęte obowiązkiem publikowania danych na temat transakcji i ceny. Wymóg ten dotyczy całości rynku obligacji korporacyjnych, czyli około 29 tysięcy emisji Czas raportowania o dokonaniu transakcji skrócono docelowo do 15 minut. Reguła wprowadzona w życie od dnia 1 lipca 2005 roku.
3 listopada 2008: Zmiana nazwy wszystkich indeksów na Barclays Capital	W związku z przejściem aktywów Banku Lehman Brothers przez Barclays Capital dokonany zmiany nazwy oraz znaku firmowego

* - NASD - National Association of Securities Dealers - Krajowe Stowarzyszenie Dealerów Papierów Wartościowych. NASD organizowało i regulowało funkcjonowanie obrotu papierami wartościowymi monitorując prawidłowość działania i regulacji rynku NASDAQ i over-the-counter. W 2007 roku NASD połączyła się z Komisją Regulacyjną Giełdy w Nowym Jorku, tworząc Nadzór Regulacyjny Sektora Finansowego (FINRA - Financial Industry Regulatory Authority)¹³

** - TRACE (Trade Reporting And Compliance Engine) - Motor Raportowania i Zgodności, to program opracowany przez National Association of Securities Dealers (NASD), który pozwalał na zgłaszanie over-the-counter (OTC) transakcji dotyczących kwalifikowanych papierów wartościowych o stałym dochodzie. Brokerzy będący członkami NASD i dokonujący obrotu papierami wartościowymi o stałym dochodzie zostali zobowiązani przez amerykańską Komisję Papierów Wartościowych i Giełd (SEC) do zgłaszania swoich transakcji¹⁴.

Źródło: Bond Ratings Matter: Evidence from the Lehman Brothers Index Rating Redefinition
 Zhihua Chen, Aziz A. Lookman Norman Schuerhoff, Duane J. Seppi, July 22, 2012, s.38

Zestawienie Indeksów Barclays Capital («Barclays Benchmark Indices») stanowi źródło informacji przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych między innymi przez zarządzających aktywami, zarządzających ryzykiem, analityków dokonujących wycen, doradców inwestycyjnych oraz inwestorów indywidualnych. Wykorzystywane są one przez fundusze ubezpieczeniowe, fundusze emerytalne, fundusze hedgingowe, fundusze ETF oraz banki komercyjne. Zestawienie to obejmuje ponad 40 tysięcy codziennie aktualizowanych indeksów, które obejmują 70 tysięcy różnych papierów wartościowych wyemitowanych w ponad 75 krajach i nominowanych w 36 różnych walutach o ogólnej wartości rynkowej ponad 42 bilionów dolarów¹⁵. Jednym z podstawowych kryteriów kategoryzacji dłużnych papierów wartościowych jest to czy są one zakwalifikowane do poziomu inwestycyjnego – Investment Grade (IG) czy też są one traktowane jako spekulacyjne, czyli mogące przynieść relatywnie wyższy dochód – High Yield (HY). Kryterium to jest wyznaczane ocenami na poziomie Baa3 według skali ocen Moody's oraz «BBB-» u Standard & Poor's oraz Fitch Ratings. Poziom oceny ratingowej wpływa bezpośrednio wielkość tzw. spreadów, czyli na rozpiętość odsetkową stanowiącą różnicę pomiędzy wysokością oprocentowania danego waloru w porównaniu do poziomu oprocentowania punktu odniesienia mogącego stanowić poziom stopy procentowej LIBOR czy EURIBOR¹⁶. Zestawienie Indeksów Barclays obejmuje zarówno indeksy inwestycyjne jak i wysokiego zwrotu, jak na przykład Grupa Indeksów Uniwersalnych, ale podstawową rolę odgrywa Ogólna Grupa Indeksów Rynkowych składająca się z indeksów papierów wartościowych o ratingu na poziomie inwestycyjnym, choć istnieje również Grupa Indeksów Wysokiego Zwrotu¹⁷.

4. Umocowanie instytucjonalne agencji ratingowych. Reakcje rynku na oceny ratingowe

Działalność agencji ratingowych przede wszystkim została «usankcjonowana» przez rynek, który korzysta z ich usług. Korzystanie z ocen udzielanych jest na trwałe wpisane w działania takich instytucji jak amerykańska Komisja Nadzoru Papierów Wartościowych i Giełd (Securities and Exchange Commission – dalej «SEC»), Bank Międzynarodowych Rozliczeń Finansowych (Bank for International Settlements), Narodowe Stowarzyszenie Komisarzy Ubezpieczeniowych (National Association of Insurance Commissioners)¹⁸. Oceny ratingowe są wykorzystywane przy podejmowaniu decyzji odnoszących się do zarządzania ryzykiem kredytowym, na przykład przy kształtowaniu oceny portfeli inwestycyjnych. Odniesienia do ocen wiarygodności finansowej ratingowych znajdują się w wielu uregulowaniach prawnych, na przykład odnosi się do nich 8 statutów federalnych oraz ponad 100 stanowych uregulowań prawnych. Z reguły odnoszą się do nich uregulowania określające możliwość zakupu i posiadania dłużnych papierów wartościowych przez inwestorów instytucjonalnych i mające na celu ograniczenie inwestowania w papiery o niskim poziomie ratingu. Uregulowania odnoszące się do działalności firm ubezpieczeniowych oraz banków z reguły nakładają na te podmioty obowiązek utrzymywania większych rezerw kapitałowych przy zwiększonym udziale obligacji o wyższym poziomie zwrotu w portfelu inwestycyjnym tych instytucji. Natomiast instytucje takie jak fundusze emerytalne i fundusze inwestycyjne mogą mieć takie ograniczenia zapisane bezpośrednio w postanowieniach statutowych. Szacuje się, że ponad połowa obligacji korporacyjnych podlega restrykcjom wynikającym z przyznanego im poziomu ocen ratingowych¹⁹.

Amerykańska Komisja Nadzoru Papierów Wartościowych i Giełd nie definiuje dokładnie pojęcia Statystycznie Uznanej Narodowej Instytucji Ratingowej (Nationally Recognized Statistical Rating Organization), podejmując decyzję o uznaniu danej agencji w formie non-action letter, poddaje ocenie sześć podstawowych elementów ich funkcjonowania²⁰:

- (1) strukturę organizacyjną agencji ratingowej,
- (2) posiadane zasoby środków finansowych,
- (3) liczbę oraz poziom kwalifikacji zatrudnionego personelu,
- (4) niezależność agencji ratingowej od ocenianych przedsiębiorstw,
- (5) stosowane procedury ocen,
- (6) posiadanie wewnętrznych procedur zapobiegających nadużyciom związanym nielegalnym wykorzystaniem publicznie niedostępnych informacji oraz ich przestrzeganie w praktyce

Podstawowe dane na temat poziomu zatrudnienia oraz obciążenia analityków pracami analitycznymi nad emisjami dłużnych papierów wartościowych zostały zaprezentowane w Tabeli 2.

Tabela 2. Zatrudnienie i obciążenie pracami analitycznymi w trzech głównych agencjach ratingowych

	Moody's	Standard & Poor's	Fitch	Przeciętnie
Liczba zatrudnionych na stanowiskach analityków				
Analitycy kredytowi	1 126	1 081	1 058	1 088
Nadzorujący analityków	126	228	305	220
Liczba analityków na 1 nadzorującego	9	5	3	5
Liczba ocenianych emisji				
Instytucji finansowych	84 773	47 300	83 649	71 907
Przedsiębiorstw ubezpieczeniowych	6 277	66	4 797	3 713
Emitentów korporacyjnych	31 126	26 900	14 757	24 261
Papiery wartościowe zabezpieczone aktywami	109 281	1 982	7 748	39 670

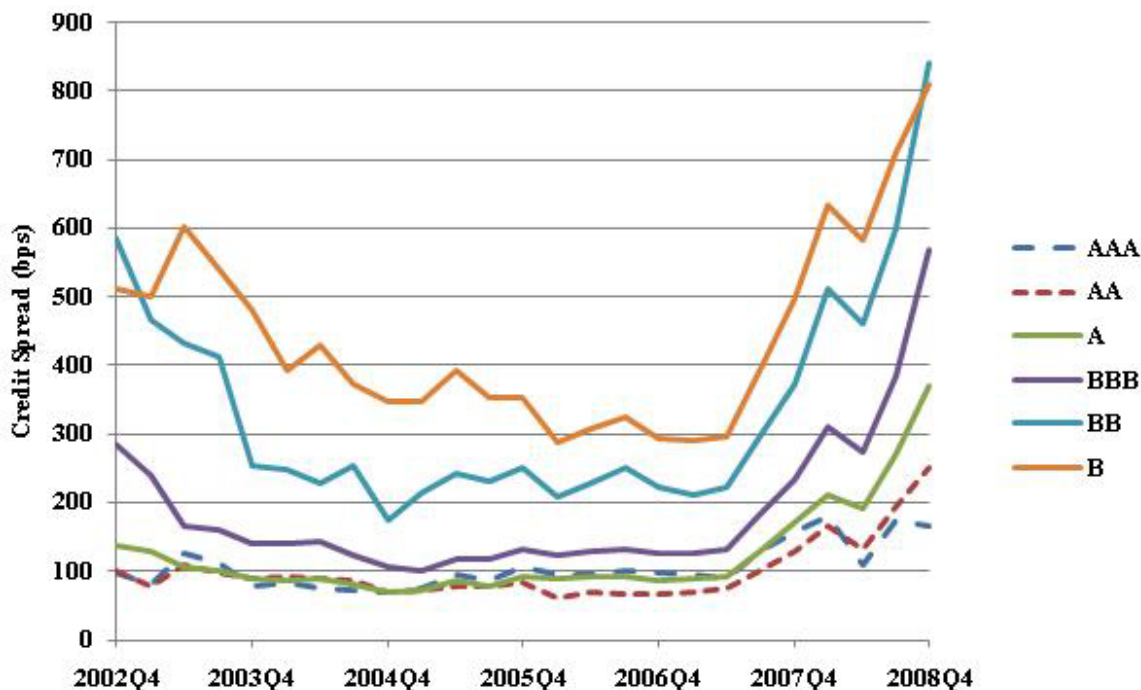
Skarbowe papiery wartościowe	192 953	976 000	491 264	553 406
Liczba emisji ogółem	424 410	1 052 248	602 215	692 958
Liczba emisji na 1 analityka	377	973	569	637

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: Formularz NRSRO 2009, oraz strony internetowe badanych spółek; za: L.J. White, The Credit Rating Agencies, Journal of Economic Perspectives, vol. 24, nr 2, Spring 2010, Tab.1, s. 217.

Wszystkie trzy agencje ratingowe zatrudniają bardzo zbliżone liczby analityków, ale liczba nadzorujących pracę tych pierwszych jest zdecydowanie najwyższa w agencji Fitch. Dane z Tabeli 2. wskazują, że agencja S&P wykazuje największe obciążenie analityków mierzone liczbą ocenianych emisji przypadających na jednego analityka. Blisko 93% ocenianych emisji przez S&P stanowią skarbowe papiery wartościowe. Agencja Moody's natomiast wykazała największą liczbę ocenianych papierów wartościowych zabezpieczonych aktywami (asset backed securities).

Rynkowe wyceny obligacji z reguły są uzależnione od poziomu ocen ratingowych, jednak okazuje się, że nie w każdej sytuacji reakcja rynku może zostać trafnie przewidziana. Zróżnicowana siła reakcji rynku zależy od ogólnego klimatu panującego w danym czasie. Interesujące wnioski przyniosły badania prowadzone przez Dion Bongaerts, K.J. Martijna Cremersa oraz Williama N. Goetzmana²¹, którzy sprecyzowali zależność wyceny obligacji korporacyjnych od poziomu przyznanych im ocen ratingowych, ale jednocześnie zauważyli, że różnicowanie tych wycen zależy od ogólnej sytuacji na rynkach finansowych. Zależności te ilustruje wykres na Rysunku 1.

Rysunek 1. Przeciętny spread a poziom ocen ratingowych obligacji korporacyjnych



Źródło: Dion Bongaerts, K.J. Martijn Cremers, and William N. Goetzmann, Tiebreaker: Certification and Multiple Credit Ratings, s.47 oraz s. 132 w Journal of Finance, February 2012.

Rozpiętość odsetkowa w latach 2002-2008 na rynku Stanów Zjednoczonych dla obligacji o najwyższym ratingu AAA wynosiła od 80 do 150 punktów bazowych. W czasach dobrej koniunktury i braku paniki na rynku, zróżnicowanie spreadów zmniejsza się w bardzo zauważalny sposób. W okresie spokoju i relatywnie dobrej koniunktury zróżnicowanie spreadów dla papierów dłużnych o ratingu na poziomie inwestycyjnym ulegało spłaszczeniu, nie przekraczając poziomu 100 punktów bazowych. Zróżnicowanie spreadu dla papierów dłużnych o poziomie ratingu BBB wahało się od 100 do blisko 600 punktów bazowych. Najwyższe amplitudy wahań wyceny wykazywały papiery wysokiego zwrotu, które bardziej precyzyjnie można nazwać papierami wysokiego ryzyka lub nawet śmieciowymi.

Ponadto, obniżeniu ocen ratingowych towarzyszy również konieczność zwiększenia wartości zabezpieczenia zaciągniętych zobowiązań co stwarza dodatkowy koszt dla emitenta.

Na przykład, zgodnie z wytycznymi Basel II w Europie, dla obligacji o najwyższym poziomie ocen AAA wymagane jest zabezpieczenie w kapitale rezerwowym wynoszące 0,6% wartości zobowiązania. Liczba ta wzrasta do 4,8% w przypadku obligacji zdegradowanych do poziomu BBB, a do 34% wartości zobowiązania, gdy rating jest na poziomie BB, to wartość zabezpieczenia sięga do 52% wartości zobowiązania.

5. Wnioski końcowe

Niski poziom ocen ratingowych dla obligacji o wysokim zwrocie oznacza równocześnie zwiększone prawdopodobieństwo niewypłacalności emitenta takich papierów dłużnych. Wyniki badań przeprowadzonych przez cytowanych autorów: D. Bongaerts, K. J. Martijna Cremersa, i Williama N. Goetzmana, niski poziom ocen ratingowych pozwalał przewidzieć wyższe prawdopodobieństwo niewypłacalności emitentów.

Badania empiryczne danych za okres: 4 kwartał 2002 – 4 kwartał 2008 na próbie 2066 emitentów wykazały, że niskie oceny ratingowe agencji Moody's wskazały wysokie prawdopodobieństwo bankructwa emitenta w ciągu roku od przyznania ratingu z trafnością na poziomie 77,9%, nieco niższa, bo 76,5% wyniosła trafność «prognoz» agencji Standard and Poor's, a Fitch Ratings wykazał jeszcze niższą, wynoszącą 71,8%, sprawdzalność prognoz w formułowanych ocenach. Kiedy porównano sprawdzalność złych ocen w okresie dwuletnim, to uzyskano nieco niższe wyniki wynoszące analogicznie dla poszczególnych agencji ratingowych: 71,3%, 70,4% i 65,7%²¹. W okresie dwuletnim trafność ocen ratingowych spadła o ponad pięć punktów procentowych czemu towarzyszyło splaszczanie różnicy trafności ocen pomiędzy Moody's a Fitch z 6,1 do 5,6 punktu procentowego.

Niezależnie od stanu koniunktury, na rynkach finansowych występuje współzależność pomiędzy poziomem kosztów emisji papierów dłużnych a kondycją finansową emitentów. Agencje ratingowe wpływają pozytywnie na rynki, gdyż jako niezależne instytucje łagodzą asymetrię informacji na rynkach finansowych, informując o kondycji finansowej emitentów papierów dłużnych. Pewną ułomność rynku może stanowić fakt, że agencje te w dużej mierze są finansowane przez emitentów, a nie tak jak na początku swojego istnienia – przez inwestorów poszukujących wiarygodnych i bezstronnych informacji na temat emitentów papierów wartościowych. Wysoki wskaźnik sprawdzalności prognoz zawartych w ocenach ratingowych poniżej progu inwestycyjnego można traktować jako rezultat stosowania poprawnych metodologii analizy ryzyka oraz rzetelności ocen formułowanych przez te agencje.

Obserwowane od czasu do czasu mniej czy bardziej spektakularne błędy ocen ratingowych w odniesieniu do poszczególnych emitentów bądź konkretnych emisji papierów wartościowych mogą wynikać przede wszystkim ze złej woli, nieprzejrzystości bądź nawet zatajania niekorzystnych informacji przez samych emitentów. Agencje ratingowe nie są wyposażone w uprawnienia do prowadzenia śledztw i bazują oceny zamawiane na danych i materiałach dostarczanych przez oceniane podmioty. Podstawowe zasoby agencji ratingowych oprócz metodologii i wykwalifikowanej kadry, to ich reputacja na rynku. Jeżeli okazałoby się, że jakaś agencja jest bardziej wyrozumiała czy powściągliwa w negatywnej ocenie jakiegoś «większego» czy bardziej znaczącego emitenta, to bardzo szybko utraciłaby reputację potrzebną do funkcjonowania na rynku. Oznaczałoby to zniknięcie takiego nierzetelnego podmiotu z rynku – podobnie jak to miało miejsce w przypadku firmy Arthur Andersen²². Z tych powodów trudno znaleźć w rzeczywistości potwierdzenie dla hipotezy «rating shopping» sprowadzającej się do założenia, iż emitenci mieliby zmieniać agencje ratingowe w poszukiwaniu możliwości uzyskania wyższych ocen dla emitowanych papierów wartościowych. W praktyce brak jednak trudno znaleźć potwierdzenie tej hipotezy, natomiast można dotrzeć do wyników badań jej zaprzeczających²³. Agencje ratingowe, podobnie jak inni uczestnicy rynków finansowych, podlegają kontroli organów nadzorujących funkcjonowanie tych rynków.

Wyniki kontroli agencji ratingowych przez organy nadzoru nie potwierdzają tego typu przypuszczeń. Dość paradoksalne wydają się spostrzeżenia, że wprowadzenie większej konkurencji na rynku usług ratingowych może mieć negatywny wpływ na rynki finansowe, gdyż agencje ratingowe zabiegając o pozyskanie, a później utrzymanie jak największej liczby znaczących klientów – mogłyby zaniżać kryteria wymagań w odniesieniu do emitentów, a przez to powodować zawyżenie udzielanych ocen wiarygodności finansowej. Jednak w praktyce nie udowodniono, iż taki skutek spowodowało włączenie w 2005 roku ocen agencji Fitch do zestawień indeksowych banku Lehman Brothers, przejętych później przez Barclay's.

Generalnie jednak agencje ratingowe przyczyniają się do poprawy bezpieczeństwa ciągłości obrotów na rynkach papierów wartościowych, gdyż ich oceny są przydatne przy podejmowaniu racjonalnych decyzji wyobtu inwestycji.

1. Henry Varnum Poor, *History of the Railroads and Canals of the United States*, to pierwotna publikacja. Branża kolejowa stanowiła jedną z najbardziej dynamicznie rozwijających się wówczas w USA, przy czym ze względu na wysoką kapitałochłonność wymagała ona dopływu znaczących strumieni kapitałowych. Znana na przykład z popularnych filmów historia ekspansji cywilizacji na tzw. Dzikim Zachodzie sprawiała, że z reguły inwestycje w budowę nowych połączeń kolejowych osiągały spodziewaną rentowność, co przyciągało zainteresowanie różnych grup inwestorów.

2. Zob. *A History of Standard & Poor's* na: <http://www.standardandpoors.com/about-sp/timeline/en/us/> - korzystano w dniu 9.12.2012 godz. 01:01

3. Była to seria przewodników na temat metod wyceny papierów wartościowych opublikowana przez Moody's Corporation, tzw. *Moody's Manuals: Moody's Manual of Industrial and Miscellaneous Securities*, którego następcą był *Moody's Manual of Railroads and Corporation Securities*, a później: *Moody's Analyses of Investments*. Zob. http://en.wikipedia.org/wiki/Moody%27s_Manual_of_Railroads_and_Corporation_Securities 9.12.2012; godz. 01:47

4. <http://www.fitchpolska.com.pl/historia.htm> ; 5.01.2013 godz. 00:44

5. Zob. *Securities and Exchange Commission, Definition of Nationally Recognized Statistical Rating Organization*, s. 72, <http://www.sec.gov/rules/proposed/shtml> dn. 5.03.2013

6. *Moody's 2011 Annual Report*, www.moody.com

7. *McGraw-Hill Annual Report 2011*, s. 15

8. Capital IQ informacje opracowywane wewnętrznie udostępnia w czasie rzeczywistym głównie poprzez Global Credit Portal, natomiast poprzez The Markets.com udostępniane są w czasie rzeczywistym dane, informacje i opracowania przygotowane przez wiodące biura brokerskie i niezależne ośrodki badawcze. Produkty takie jak Global Data Solutions dla inwestorów zawierają

informacje na temat danych rynkowych, obowiązujących regulacji, zarządzania ryzykiem, wymaganych prawem czynności operacyjnych w ramach prowadzenia sprzedaży oraz dokumentacji w ramach działań back office, tamże s. 17

9. Zob. <http://www.fimalac.com/annual-reports.html> ;
10. Grupa Fimalac zainteresowanie działalnością w tym sektorze usług finansowych rozpoczęła w 1992 r. od inwestycji w małą zlokalizowaną w Londynie agencję IBCA. Zob. <http://www.fimalac.com/annual-reports.html> ; s.11-13. dostęp w dniu 31.12.2012. godz. 01:54
11. Wielką czwórkę tworzą: Deloitte (wcześniej Deloitte & Touche), Ernst & Young (powstała z połączenia Ernst & Whinney i Arthur Young), KPMG (powstała w wyniku połączenia Peat Marwick International i Grupy KMG), PricewaterhouseCoopers (PwC) (powstała z połączenia Price Waterhouse i Coopers & Lybrand) – przyp. Aut. Za Wikipedia: [http://pl.wikipedia.org/wiki/Wielka_czw%C3%B3rka_\(audyt\)](http://pl.wikipedia.org/wiki/Wielka_czw%C3%B3rka_(audyt)) za: [http://pl.wikipedia.org/wiki/Wielka_czw%C3%B3rka_\(audyt\)](http://pl.wikipedia.org/wiki/Wielka_czw%C3%B3rka_(audyt)) 5.01.2013 godz. 00:44
12. Zob. <http://www.investopedia.com/terms/n/nasd.asp#axzz2H8vJoR5G> ; w dniu 5.01.2013 godz. 23.48
13. Zob. <http://www.investopedia.com/terms/t/trace.asp#axzz2H8vJoR5G> ; w dniu 6.01.2013 godz. 01.10. Investopedia wyjaśnia:
14. «Od 1998-2001, SEC zatwierdził przyjęte przez NASD zasady dotyczące transakcji wszystkimi amerykańskimi obligacjami korporacyjnymi o stałym dochodzie przeprowadzonych na rynku wtórnym OTC. Zasady te zostały opracowane w celu zapewnienia większej przejrzystości cen na rynkach obligacji. System TRACE został wprowadzony w życie w 2002 roku w celu spełnienia zgodności z nowo zatwierdzonymi przepisami. Zastąpił on używany od 1994 roku system FIPS (Fixed Income Pricing System)»
15. Barclays Indices. Bringing Clarity to the Investment Process, s. 5 <https://ecommerce.barcap.com/point/action/indexDownload?id=-24f2dcd05121a655d803fb030285a9fb&pageId=1> ; w dniu 20.01.2012.
16. Zob. www.creditflux.com/Glossary/Spread/
17. Aggregate (Broad market IG) zob. Barclays Indices... wyd. cyt. s. 5.
18. Z. Chen, A., A., Lookman, N. Schuerchoff, D. J. Seppi, Bond Ratings Master: Evidence from the Lehman Brothers Index Rating Redefinition, s. 6-7
19. Dion Bongaerts, K. J. Martijn Cremers, And William N. Goetzmann, Tiebreaker: Certification and Multiple Credit Ratings, s. 113.
20. Securities and Exchange Commission, Definition of Nationally Recognized Statistical Rating Organization,, 19 kwietnia, 2005, s. 10-11.
21. Dion Bongaerts, K.J. Martijn Cremers, and William N. Goetzmann najpierw wyniki swoich badań opublikowali w internecie między innymi jako Yale ICF Working Paper no. 08-27, September 13, 2011, ale zwieńczeniem tych badań była publikacja w Journal of Finance w lutym 2012 pod tytułem: Tiebreaker: Certification and Multiple Credit Ratings
22. Tamże T. 7, s. 145
23. Arthur Andersen – globalna firma z siedzibą w Chicago, świadcząca usługi audytorskie i doradcze, powstała w 1913 r. Jedną z firm tworząca tzw. Wielką Piątkę. Firma ta została oskarżona w procesie dotyczącym upadku przedsiębiorstwa Enron za pomoc w ukrywaniu długów firmy i fałszowanie sprawozdań finansowych w Enronie[1]. Zob. http://pl.wikipedia.org/wiki/Arthur_Andersen; dn.24.02.2013.
24. Rating Shopping or Catering? An Examination of the Response to Competitive Pressure for CDO Credit Ratings , John M. Griffin, Jordan Nickerson , Dragon Yongjun Tang, May 25, 2012; <http://www.sec.gov/divisions/riskfin/seminar/tang061412.pdf> dostęp w dniu 15.02.2013

BIBLIOGRAFIA:

1. A History of Standard & Poor's at: <http://www.standardandpoors.com/about-sp/timeline/en/us/> - as of 9.12.2012
2. Chen, Zhihua, Lookman, Aziz A., Schürhoff, Norman and Seppi, Duane J., Bond Ratings Matter: Evidence from the Lehman Brothers Index Rating Redefinition (July 23, 2012). EFA 2009 Bergen Meetings Paper; WFA 2012 Las Vegas Meetings Paper; Swiss Finance Institute Research Paper No. 10-30. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1343965> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1343965>
3. Dion Bongaerts, K. J. Martijn Cremers, And William N. Goetzmann, Tiebreaker: Certification and Multiple Credit Ratings; http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1307782
4. Dion Bongaerts, K.J. Martijn Cremers, and William N. Goetzmann, Yale ICF Working Paper no. 08-27, September 13, 2011,
5. L.J. White, The Credit Rating Agencies, Journal of Economic Perspectives, vol. 24, n. 2, Spring 2010,
6. Dion Bongaerts, K.J. Martijn Cremers, and William N. Goetzmann, Tiebreaker: Certification and Multiple Credit Ratings, Journal of Finance
7. Manual_of_Railroads_and_Corporation_Securities; http://en.wikipedia.org/wiki/Moody%27s_; 9.12.2012;
8. <http://www.fitchpolska.com.pl/historia.htm> ; 5.01.2013
9. Securities and Exchange Commission, Definition of Nationally Recognized Statistical Rating Organization, <http://www.sec.gov/rules/proposed/shtml> 5.03.2013
10. http://en.wikipedia.org/wiki/Moody%27s_Manual_of_Railroads_and_Corporation_Securities 9.12.2012;
11. http://www.mcgraw-hill.com/about/annual_report/ar2011.pdf :McGraw-Hill Annual Report 2011
12. Moody's 2011 Annual Report, www.moody.com
13. <http://www.fimalac.com/annual-reports.html> ; 31.12.2012.

14. [http://pl.wikipedia.org/wiki/Wielka_czw%C3%B3rka_\(audyt\)](http://pl.wikipedia.org/wiki/Wielka_czw%C3%B3rka_(audyt)) 5.01.2013
15. <http://www.investopedia.com/terms/n/nasd.asp#axzz2H8vJoR5G> ; w dniu 5.01.2013
16. Zihua Chen, Aziz A. Lookman Norman Schuerhoff, Duane J. Seppi, July 22, 2012 https://wpweb2.tepper.cmu.edu/wfa/wfasecure/upload/2012_PA_470536_533402_580874.pdf
17. <http://www.investopedia.com/terms/t/trace.asp#axzz2H8vJoR5G> ; w dniu 6.01.2013 godz. 01.10.
18. <https://ecommerce.barcap.com/point/action/indexDownload?id=-24f2dcd05121a655d803fb030285a9fb&pageId=1> ; w dniu 20.01.2012.
19. http://pl.wikipedia.org/wiki/Arthur_Andersen; dn.24.02.2013.
20. Rating Shopping or Catering? An Examination of the Response to Competitive Pressure for CDO Credit Ratings , John M. Griffin, Jordan Nickerson , Dragon Yongjun Tang, May 25,
21. Tiebreaker: Certification and Multiple Credit Ratings,
22. DION BONGAERTS, K.J. MARTIJN CREMERS and WILLIAM N. GOETZMANN, <http://ssrn.com/abstract=1307782>
23. Testing Conflicts of Interest at Bond Ratings Agencies with Market Anticipation:
24. Evidence that Reputation Incentives Dominate, Daniel M. Covitz, Paul Harrison
25. Latest Draft: December 2003
26. Top 10 Credit Rating Agencies of the Word, Hitesh Anand; www.wealthson.com;
- (Endnotes)
27. Top 10 Credit Rating Agencies of the Word, Hitesh Anand; www.wealthson.com;

СОДЕРЖАНИЕ

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

Солодовников С.Ю. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА ВНЕДРЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ОТРАСЛЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	3
Тарасевич В.Н. ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА XXI ВЕКА: ИННОВАЦИОННЫЕ ОРИЕНТИРЫ И ВЕКТОРЫ ПЕРЕМЕН.....	5
dr Magdalena Ajchel. INNOWACYJNOŚĆ JAKO CZYNNIK KONKURENCYJNOŚCI POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW.....	7
Беркова О. В. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	11
Васюченко Л.П. НЕКОТОРЫЕ ВОПРОСЫ ТЕОРИИ ИННОВАЦИОННОЙ ФИРМЫ.....	13
Власюк Ю.А., Козинец М.Т. ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ ЗНАНИЙ	15
Грудницкая Н.А. ДЕКОМПОЗИЦИЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ	17
Джеломанов Е.В. СУБЪЕКТНЫЙ СОСТАВ РЫНКА ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА.....	19
Дзюрны Анна, Черновалова Ж. В. ШАНСЫ И УГРОЗЫ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ, ВОЗНИКАЮЩИЕ В СОВРЕМЕННОМ ГЛОБАЛЬНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ПОРЯДКЕ.....	21
Дударкова О.Ю. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ	22
Ермакова Э.Э. ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА	24
Ильин С.Б. СВЯЗЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ С РАЗВИТИЕМ ДИСЦИПЛИН: «УПРАВЛЕНИЕ ПРОГРАММАМИ» И «УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ»	26
Караваева В.С., Омельянюк А.М. УСИЛЕНИЕ РЕЛИГИОЗНОГО ФАКТОРА В РАЗВИТИИ НОВОЙ НРАВСТВЕННО-ЭТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ ПРАВОСЛАВНО-ЕВРАЗИЙСКОЙ ЦИВИЛИЗАЦИИ	29
Касич А.А. ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМ В РАЗНЫХ СТРАНАХ МИРА	30
Ковальчук И.В. ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНФОРМАЦИОННОЙ СФЕРЫ	32
Кот Н. Г. УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	34
Кощанова Г.Р. КОНСТРУИРОВАНИЕ МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ ЭКОНОМИКИ КАК СРЕДСТВО РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ С ЭКОНОМИЧЕСКИМ СОДЕРЖАНИЕМ.....	37
Кузьмич П.М., Махнист Л.П. КАЛЕНДАРНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С ВЕРОЯТНОСТНЫМИ ВРЕМЕННЫМИ ПАРАМЕТРАМИ	42
Курегян С.В. НАУКА И ИННОВАЦИИ.....	44
Леонидов И.Л. ОСНОВЫ ИНТЕГРАЦИОННОГО МЕТОДА ИССЛЕДОВАНИЯ ПРИСВОЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТА	45

Машинский В.В., Давидчук В.С. ИНВЕСТИЦИОННАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ: СЕГОДНЯ, ЗАВТРА.....	47
Микулинская Т. А. СТАНОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИСТА-МЕНЕДЖЕРА В УСЛОВИЯХ ВУЗА – ЗАЛОГ ЭФФЕКТИВНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	50
Морозова Н.Н. РЫНОК ТРУДА В УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ СОЦИАЛЬНОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НЕМЕЦКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКИ	52
Михайлова М.А. ОЦЕНКА ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО УЩЕРБА КАК УСЛОВИЕ ИНТЕРНАЛИЗАЦИИ ВНЕШНИХ ЭФФЕКТОВ.....	54
Наумович О.А. РОЛЬ СТАНОВЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОГО УКЛАДА В УСИЛЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	56
Омельянюк А.М., Иолоп Е.М. ОБЪЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ИХ КЛАССИФИКАЦИЯ.....	57
Andrzej Pietrych. INNOWACYJNE PRZEDSIĘBIORSTWA – MOTOREM ROZWOJU GOSPODARCZEGO KRAJU	60
Почко Е.О. ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ	66
Прибылев В.Ф., Машевская О.В. ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОЙ МЕТОДОЛОГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ	68
Приймачук И.В. РОЛЬ НЕОСЯЗАЕМЫХ АКТИВОВ В СИСТЕМЕ БИЗНЕСА	70
Солодовников С.Ю., Мищенко Е.С. НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ИЗУЧЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ НЕЛЕТАЛЬНОГО РАЗРУШЕНИЯ В РИЗОМОРФНЫХ СРЕДАХ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ.....	72
Сорвиров Б. В. КУЛЬТУРНЫЙ КАПИТАЛ КАК «НЕОПОЗНАННЫЙ» ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА	74
Старостина А.А., Кравченко В.А. ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЙ РИСК: ОТ КОНСТРУИРОВАНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО ПОНЯТИЯ ДО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В ПРАКТИКЕ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	75
Бартош Стаховяк. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРОСТРАНСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКИ ДЛЯ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	77
Филиппова Т.В., Пипко Е.В., ПРОБЛЕМЫ ОБРАЩЕНИЯ С ТЕХНОЛОГИЧЕСКИМИ РИСКАМИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ	79
Сидор О.И., Яловая Ю.С. ЭКОАУДИТ И ЭКОМАРКЕТИНГ КАК ПРИЗНАК СОЦИАЛЬНО-ОТВЕТСТВЕННОГО БИЗНЕСА	81
Хило Я.П. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ КАК ФАКТОР РОСТА НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СТРАНЫ	82
Цепаев С.П., Волчек А.А., Образцов Л.В. УНИВЕРСАЛЬНОСТЬ ЧЕЛОВЕКА КАК ЦЕЛЬ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	84
Цыган Р.М. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ.....	86
Черник Н.Ю. МЕТОДИКА ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ БРЕНД-МЕНЕДЖМЕНТА	88
Шалупаева Н.С. АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В СФЕРЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ПЕРЕМЕЩЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ.....	90
Бокша Н.В., Жук В.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ	92
Высоцкая З. Г., Глеба Т. И. ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ И ЕГО ЗНАЧИМОСТЬ НА ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ СТАДИИ РАЗВИТИЯ.....	94

Коржыкбаева А.М., Мамаева М. А. МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ	95
Кривицкая Т. В. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД В ЭКОНОМИЧЕСКОМ ОБРАЗОВАНИИ	99
Седель О.Я., Шевчик А.М. РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И РЫНОЧНОГО МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРОДУКЦИИ	100
Стрелец М.В. НЕКОТОРЫЕ РАЗМЫШЛЕНИЯ НА ПРЕДМЕТ СОВМЕСТНОГО ВЕНЧУРНОГО ФОНДА СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА.....	102
РАЗДЕЛ 2. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Высоцкий О.А., Данилова Н.С. ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ С ПОМОЩЬЮ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ	104
D.M. Areshko, W. Izdebski, A.S. Sajganov, J. Skudlarski, S. Zając. ROLA «SMART FARMING» W INNOWACYJNYM ROZWOJU GOSPODARSTW ROLNYCH W POLSCE	105
D.M. Areshko, W. Izdebski, A.S. Sajganov, J. Skudlarski, S. Zając. INNOVATION AND QUALITY AS FACTORS DETERMINING THE COMPETITIVENESS OF TRACTORS AND AGRICULTURAL MACHINES MANUFACTURERS	107
Бондарчук В.В. ОСНОВНЫЕ СРЕДСТВА КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	109
Будурян Т.А. ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУРАХ.....	110
Быков К.Р. ИНТЕГРАЛЬНАЯ ОЦЕНКА ИНТЕНСИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИЙ КОНЦЕРНА «БЕЛЛЕГПРОМ»	112
Вайлунова Ю.Г. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЯМИ С КЛИЕНТАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ	114
Варакулина М.В. СОСТОЯНИЕ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	116
Волчек А.А., Образцов Л.В., Стефаненко Ю.В., Цепяев С.П. ОЦЕНКА РИСКА ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ НА ТЕРРИТОРИЯХ, ПОДВЕРЖЕННЫХ НАВОДНЕНИЯМ (НА ПРИМЕРЕ БЕЛОРУССКОГО ПОЛЕСЬЯ).....	118
drinż. Henryk Wyrębek THE CONCEPT OF A LEARNING ORGANIZATION IN THE INTEGRATION OF MANAGEMENT SYSTEMS	121
Дубина Е.Н., Матюшков Л.П., Матюшкова Г.Л. УПРАВЛЕНИЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕМ ПРОИЗВОДСТВА ИЗДЕЛИЙ НА ОСНОВЕ РАДАРНЫХ ДИАГРАММ	123
Зайцева Н.И., Радюн А.В. ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ: РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ НА ПРИМЕРЕ ОАО ДОМ ТОРГОВЛИ «ДЕТСКИЙ МИР».....	125
Зайцева Н.И., Панько Е.И. АНАЛИЗ И ДИНАМИКА ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	126
Захарченко Л.А., Трич Ю.А. РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЕ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ БИЗНЕС-УСТОЙЧИВОСТИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	128
Захарченко Л.А., Трич Ю.А. РОЛЬ ИННОВАЦИЙ В ПРОЦЕССЕ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ.....	130
Зенюк Л.А. ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	132
Maria Johann. BUILDING A COMPETITIVE DESTINATION BRAND	134

Кабушко А.М. ФОРМИРОВАНИЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЭКОЛОГО-ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ	135
Кацер А.А., Шум О.Г. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	137
Кисель И.А. ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К ПОСТРОЕНИЮ СИСТЕМЫ НАЛОГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	139
Козинец М.Т., Власюк Ю.А. ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В ПЕРИОД ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	140
Козлова М.О. ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ И ЛИНГВИСТИЧЕСКИЕ КОМПОНЕНТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РИСКА БУХГАЛТЕРА	142
Корнилюк Г. Б., Власюк Ю.А. АУТСОРСИНГ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	144
Король А.Г. ПРОИЗВОДСТВО ОВОЩНОЙ ПРОДУКЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ	146
Кондратьева Т.Н., Тарасевич В.Л. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	147
Кочеткова И.А. АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ПРИМЕРЕ КУПП «ВИТЕБЧАНКА»	149
Куган С.Ф. ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	152
Леванюк С.В. К ВОПРОСУ О ПРОБЛЕМАХ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ	153
Лепешев Д.И., Ягмырова А.Р. СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	155
Леутина Л.И. УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ	157
Лещик Н.П. УЧЕТ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ОСНОВНОГО ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ФАКТОРА ИТ-КОМПАНИЙ	159
Масловская А.Ю. БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОБОРОТНОГО НЕМАТЕРИАЛЬНОГО КАПИТАЛА КАК СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	160
Матюшков Л.П., Любвицкая А.Н. МИНИМИЗАЦИЯ ИЗДЕЖЕК НА РЕГИСТРАЦИЮ ТОВАРНЫХ ЗНАКОВ ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ ЗА РУБЕЖОМ	162
Матюшкова Г.Л., Матюшков Л.П., Дубина Е.Н., ПОДДЕРЖКА ИННОВАЦИЙ НА ОСНОВЕ ТЕЛЕДОСТУПА	164
Мишкова М.П., Кичаева Т.В. УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ: ИННОВАЦИОННОЕ УПРАВЛЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ	166
Мороз В.В., Урецкий Е.А., Гуринович А.Д., ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНАЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ОЧИСТКИ СТОКОВ ЛАКОКРАСОЧНОГО ПРОИЗВОДСТВА В МАШИНОСТРОЕНИИ	167
Носко Н.В., Русавук А.И. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ КАЧЕСТВОМ	170
Павлючук Ю.Н., Срывкина Л.Г. ПРИНЦИПЫ РАЗРАБОТКИ ЭФФЕКТИВНЫХ СИСТЕМ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ	172
Северянин В.С. ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ РАЗРАБОТОК	174
Сорвирова В.В. ПОВЫШЕНИЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УРОВНЯ ПРОИЗВОДСТВА – ИСТОЧНИК ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	175

Тарасюк Г.Н. НЕОБХОДИМОСТЬ ИННОВАЦИЙ В УПРАВЛЕНИИ И СОВРЕМЕННЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ МЕНЕДЖЕРОВ	177
Janusz Toruński. UWARUNKOWANIA JAKOŚCIOWE W DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTW USŁUGOWYCH	178
Трафимова А.С. ИННОВАЦИИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	180
Федосюк Н.А. СИТУАЦИЯ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	181
Фирсова С.Г. ИННОВАЦИОННАЯ ВОСПРИИМЧИВОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ХАЙТЕК-ПРОДУКЦИИ	183
Хмурович Л.В. СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ	185
Збигнев Цекановский. ИННОВАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫМИ ПРОГРАММАМИ И СЕТЕВЫМИ УСЛУГАМИ	187
Чех Е.В. НЕМАТЕРИАЛЬНОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА	189
Ярмолюк Д.И. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АУТСОРСИНГА ПРЕДПРИЯТИЙ	191
Яромич Н.Н., Малюк Д.В. О ПОВЫШЕНИИ ОБОСНОВАННОСТИ ВЕСОВЫХ КОЭФФИЦИЕНТОВ ПРИ РАСЧЕТЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ НЕСКОЛЬКИХ МЕТОДОВ	193
Бахматова Е.И. МЕТОДИКА ПОЗИЦИОНИРОВАНИЯ ПОТЕНЦИАЛА КОМПЛЕКСНОЙ ПЕРЕРАБОТКИ ВТОРИЧНОГО МОЛОЧНОГО СЫРЬЯ В РАЗРЕЗЕ РЕГИОНОВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	195
Галковский В.Ф., Галковский С.В., Куземкин Д.В. РЕЗУЛЬТАТЫ РАБОТЫ УП «ПИНСКОЕ ПМС» В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	197
Дроздович Л.И. СРЕДНИЙ КЛАСС И ВОЗМОЖНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ В БЕЛАРУСИ	199
Ключников А.С., Сидоренко К.С. НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ АУТСОРТИНГА В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЙ	200
Мальцевич В.М. КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ МЕТОДЫ В ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ	201
Носко Н.В. ОРГАНИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ В ФОРМЕ НИОКР В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	203
РАЗДЕЛ 3. ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ	
Слонимская М.А. ОЦЕНКА ЗАРУБЕЖНЫХ РЫНКОВ СБЫТА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЦЕПИ ПОСТАВОК	206
Вакулич Н.А., Кулеш Е.И. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ	208
Липатова О.В., Шатров С.Л. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И РАЗВИТИЕ АНАЛИЗА ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ	210
Полевой А.Н. ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ЦЕНТРЫ В ТРАНСГРАНИЧНЫХ СИСТЕМАХ	211
Рудковский О.А. СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ РАЗРАБОТКИ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ МОЛОКОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ	213
Шилько И.С. РАЗВИТИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ЛОГИСТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ ПЕРЕВОЗОК В ТРАНСПОРТНОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	215
Хаврукова С.В. ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ПРОЦЕССЕ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА	216

РАЗДЕЛ 4. КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА

Ящева Г.А. НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ РЕГИОНОВ БЕЛАРУСИ	218
Белоглазова О.П. ФОРМИРОВАНИЕ КЛАСТЕРОВ	220
Болотин В.В. НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ БЕЛОРУССКИХ РЕГИОНОВ.....	221
Витун С.Е. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	223
Давыденко Л.Н., Венгурова Е.В. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В РАМКАХ ТРАНСГРАНИЧНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ СТРУКТУР	225
Димитрук П.П. КАДРЫ НАУКИ В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАУЧНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ	227
Граник И.М. КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД В РАЗВИТИИ РЕГИОНА: ПРЕДПОСЫЛКИ СОЗДАНИЯ И МЕХАНИЗМ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ	229
Кисель Е.И. НАПРАВЛЕНИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БРЕСТСКОГО РЕГИОНА.....	231
Лебедева В. К., Ковальчук А. К. КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНОВ	233
Кочурко О.А. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	235
Крамаренко А.К. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА БРЕСТСКОГО РЕГИОНА	237
Лис П.А. ТЕРРИТОРИАЛЬНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ.....	239
Лысюк Р.Н. КЛАСТЕРНАЯ ПОЛИТИКА И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЕ ПРИМЕНЕНИЯ В ЛЕСНОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	241
Медведева Г.Б., Захарченко Л.А. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ФОРМА РАЗВИТИЯ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В РЕГИОНЕ.....	243
Названова Л.Н. РАЗВИТИЕ КЛАСТЕРОВ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ.....	245
Омельянюк А.М. ОПРЕДЕЛЕНИЕ КЛАСТЕРА ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ.....	247
Омельянюк А.М., Вакульская Л.И. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ БРЕСТСКОГО РАЙОНА.....	252
Омельянюк А.М., Седель Д.О. ИНВЕСТИЦИИ ЕВРОСОЮЗА В ЭКОНОМИКЕ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ	254
Подольская О.А. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ДЕСТАБИЛИЗИРОВАННОГО РЕГИОНА.....	256
Седель О.Я., Гаврилюк А.В. АНАЛИЗ СУБЪЕКТОВ ИННОВАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ БРЕСТСКОГО РЕГИОНА.....	257
Силлюк Т.С. ОСОБЕННОСТИ ХОЗЯЙСТВЕННО-ПРАВОВОГО РЕЖИМА СЭЗ КАК ФАКТОР ИНТЕНСИФИКАЦИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ (НА ПРИМЕРЕ СЭЗ «БРЕСТ»)	259
Сметюх А.В. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ	261

Советникова О.П. ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ РЕГИОНА КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ ЕГО КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА	263
Соколинская Т.В. МОНИТОРИНГ РЕГИОНАЛЬНОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: РОССИЙСКИЙ ОПЫТ	264
Ткачук С.Н. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРИДОРОЖНОГО СЕРВИСА В БРЕСТСКОМ РЕГИОНЕ	266
Билевич А.В., Тубич А.Г., Довыденко Н.А. КЛАСТЕРНЫЙ МЕХАНИЗМ КАК ИНСТРУМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	269
Семенюк Е.В. БАРЬЕРЫ И ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО КЛАСТЕРА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ КАК ПРОГРЕССИВНОГО МЕХАНИЗМА ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИЙ	270
РАЗДЕЛ 5. МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЕФОРМЫ	
Слонимский А.А. Савчук Э.А. СОВМЕСТНЫЕ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ФОРМИРОВАНИЯ ЕДИНОГО НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ПРОСТРАНСТВА СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА	273
Александрёнок М.С. УСЛОВИЯ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В БЕЛОРУССКУЮ ЭКОНОМИКУ	275
Белоусов А.Л. ИННОВАЦИОННЫЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЗАЩИТЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА ОТ ОПАСНЫХ ПРОДУКТОВ	276
Бодак М.С. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ КАК ПРИОРИТЕТ КОМПЛЕКСНОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ БЕЛАРУСИ	278
Борушко Е.П. СОЗДАНИЕ ПРАВОВОЙ ОСНОВЫ ИНСТИТУТА ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА	280
Бурачек И.В. СУЩНОСТЬ И РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ МОДЕРНИЗАЦИИ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ	283
Дашкевич Т.В. ВЕНЧУРНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	284
Дубенецкий Н.А. К ВОПРОСУ О ПРИРОДЕ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА 2009 Г. В РОССИИ	286
Егорова В.К. ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ БЕЛАРУСИ: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ	288
Зазерская В.В. РОЛЬ МАЛОГО БИЗНЕСА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ КИТАЯ	290
Западнюк Е.А. ПОЛИТИКА ПООЩРЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ: КАК ЭТО ДЕЛАЕТСЯ ЗА РУБЕЖОМ И ДОЛЖНО ОСУЩЕСТВЛЯТЬСЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	292
Захарченко Л.А., Седель О.Я. ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ	293
Карпейчик С.В. ИНТЕГРАЦИЯ И КООПЕРАЦИЯ В МЕЖДУНАРОДНОЙ НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ ПОСРЕДСТВОМ ГРАНТОВ БРФФИ	295
Козлова А.С. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ ПРОДОВОЛЬСТВИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	297
Концеал Е.В. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	299
Корнилова И.Н. МИРОВОЙ ОПЫТ СИСТЕМНОГО ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	301

Кудрицкая Е.Г. РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	303
Кузнецов Э.А. ОБЕСПЕЧЕННЫЕ ГАРАНТИЯМИ КРЕДИТЫ ДЛЯ МИКРОФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ	305
Нестерова А.А. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ	307
Павловская С.В. НАПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	309
Сакович Н.Л., Тубич А.Г., Билевич А.В. ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ВЗРОСЛЫХ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ.....	311
Сидорович А.А. ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ БЕЛАРУСИ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ.....	312
Супрунова И.В. СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРЕИМУЩЕСТВА УКРАИНЫ В ДОСТИЖЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ	315
Чэнь Цян РЕАЛИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СТРАТЕГИЕЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.....	316
Ананьева В.Н. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТАМОЖЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	318
Глеба Т.И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ КАПИТАЛА КАК УСЛОВИЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ	319
Карсеко А.Е. ПРОБЛЕМЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ.....	320
Паршутич О.А., Тамкова Т.В., Мордасевич А.В. МЕЖДУНАРОДНЫЕ КРЕДИТЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	322
РАЗДЕЛ 6. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ	
Свириденко А.И., Хацкевич Г.А. НАУЧНАЯ ЭТИКА В АСПЕКТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	323
Богданова Л.В. ОСОБЕННОСТИ СОЦИАЛЬНОЙ СРЕДЫ ФОРМИРОВАНИЯ СОВРЕМЕННОГО БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА.....	325
Жданов А.А., Климович И.Е., Марчук А.Ф. ИНОСТРАННЫЕ ЯЗЫКИ – КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ СТРАНЫ: МИФ ИЛИ РЕАЛЬНОСТЬ?.....	327
Кристинович С.А. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	329
Омельянюк А.М., Сокол Т.Н. ВЛИЯНИЕ КОРРУПЦИИ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН БЫВШЕГО СОВЕТСКОГО ЛАГЕРЯ	331
Самусевич М.В. ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОЙ ЛИЧНОСТИ	334
Тубич А.Г., Билевич А.В., Сакович Н.Л. ВЕНЧУРНЫЙ ФОНД КАК ИНСТИТУТ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	336
dr. Janina Potiopa. WYBRANE WSPÓŁCZESNE TEORIE RYNKU PRACY.....	338
dr. Krzysztof Szlichcinski INSTYTUCJA AGENCJI RATINGOWYCH JAKO STYMULATOR EFEKTYWNOŚCI RYNKÓW FINANSOWYCH.....	344

Научное издание

ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО
РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

IV Международная научно-практическая конференция

(г. Брест, 25-26 апреля 2013 года)

Сборник научных статей

Ответственный за выпуск *А.М. Омелянюк*
Компьютерная верстка *Н.С. Матвеева*
Корректор *О.В. Зиновик*
Дизайн обложки *Д.Г. Макарук*

Подписано в печать 16.04.2013. Формат 60×84 ¹/₈.
Бумага офсетная. Ризография.
Усл. печ. л. 41,8. Уч.-изд. л. 43,3.
Тираж 200. Заказ 1507.

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.