

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

**РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-
СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА
В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ**

Сборник научных трудов

Под общей редакцией А.Г. Проровского

Брест 2015

УДК 69:658:005
ББК65.31=2

Рецензенты:

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

Найчук А.Я. – д.т.н., директор филиала Института РУП БелНИИС – научно-исследовательский центр

Редакционная коллегия:

1. **Проровский А.Г.** – заведующий кафедрой мировой экономики, маркетинга, инвестиций БрГТУ, к.т.н., доцент
2. **Кисель Е.И.** – заведующая кафедрой экономики и организации строительства БрГТУ, к.т.н., доцент
3. **Рубахов А.И.** - руководитель отдела маркетинга и статистики Бялоподляского филиала Академии физического воспитания в Варшаве, д.т.н., д.э.н., профессор
4. **Головач Э.П.** – профессор кафедры мировой экономики, маркетинга, инвестиций БрГТУ, д.т.н., профессор

Развитие инвестиционно-строительного комплекса в странах Восточной Европы: сборник научных трудов. – Брест: издательство БрГТУ, 2015. – 168 с.

ISBN 978-985-493-349-8

Сборник посвящен анализу тенденций в инвестиционно-строительном комплексе в странах Восточной Европы, а также выработке рекомендаций по развитию этого комплекса.

УДК 69:658:005
ББК 65.31=2

ISBN 978-985-493-349-8

© Издательство БрГТУ, 2015

ПРЕДИСЛОВИЕ

Последние два десятилетия в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) проходят преобразования и реформы, направленные на построение рыночной экономики. Внешняя либерализация является одним из основных направлений принятой интеграционной модели – сопровождалась масштабным привлечением прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в страны ЦВЕ. Основным объемом ПИИ сосредоточен в сфере финансовых услуг, торговли и оборота недвижимости, а также в узком сегменте реального сектора. В промышленности ПИИ были вложены в основном в организации сборочных производств, интегрированных в международные цепочки добавленной стоимости. В условиях жесткой конкуренции со стороны иностранных производителей товаров и услуг многие национальные производства были свернуты. Не хватало и не хватает в настоящее время инновационности отечественным отраслям и промышленным кластерам для конкурентной борьбы. Первой причиной вложения ПИИ в страны ЦВЕ является сокращение затрат на рабочую силу в расчете на единицу стандартной продукции с низкой добавленной стоимостью, второй – предоставление привилегированного доступа для западноевропейских инвесторов к приватизации национальных активов, предоставление иностранным инвесторам различных льгот и субсидий.

Положительная тенденция роста производительности факторов производства сопровождается такими негативными явлениями, как высокий уровень безработицы и большая эмиграция населения, особенно молодежи, ростом неравенства доходов, снижение доступности и качества государственных услуг. Средства направляются преимущественно на решение экологических проблем и развитие инфраструктуры новых стран-членов, как это было ранее в Южной Европе. Различие между демонстрирующей достаточно высокие темпы экономического роста Польшей и Болгарией соизмеримо с разницей между Германией и Грецией. Получение выгоды от тесных связей с более развитыми партнерами по ЕС в период стабильного развития европейской экономики, эти страны стали более зависимыми от Западной Европы в финансировании экономического роста, осуществления долгосрочных инвестиций и сбыте продукции. Результатом этих факторов стала гораздо более острая реакция стран ЦВЕ на нестабильность европейской экономики, товарных рынков и потоков капитала. Снижение деловой активности в Западной Европе приводит к снижению экономического роста в странах Центральной и Восточной Европы из-за зависимости от экспорта. Для возвращения способности экономика стран ЦВЕ стабильно расти необходимо диверсифицировать экспорт, развивать инновационную деятельность как движущую силу конкурентоспособности и перейти от импорта технологий к созданию собственных инновационных продуктов. Если эти ключевые проблемы не будут решены, странам ЦВЕ вряд ли удастся достичь экономического роста, что приведет к их экономическому отставанию от развитых стран в долгосрочной перспективе.

Строительный комплекс Восточной Европы составляет около 10 % ВВП региона. Он оказал существенное положительное влияние на рост экономик в период 2002-2007 гг. В настоящее время бюджетное и эмиссионное финансирование инвестиций, в частности строительства, сокращено в силу дефицитов государственных бюджетов и давления на валютный рынок. Поэтому актуальной становится задача перевода финансирования инвестиционно-строительного комплекса на неэмиссионную основу.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

INVESTMENT ACTIVITY IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Проровский А.Г.

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

Prarouski A.G.

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

Аннотация

Экономическому росту всегда предшествует повышение инвестиционной активности. В странах Восточной Европы произошли серьезные изменения в инвестиционной деятельности, в частности, в привлечении прямых иностранных инвестиций. И поэтому необходимо провести анализ и выработать рекомендации для активизации инвестиционных процессов в Восточной Европе.

Summary

Economic growth is always preceded by an increase in investment activity. In Eastern Europe there have been major changes in investment activity, in particular, in attracting foreign direct investment. And therefore it is necessary to analyze and make recommendations to enhance the investment process in Eastern Europe.

Республика Беларусь столкнулась с проблемой снижения темпов роста экономики. Основными факторами роста ВВП в настоящее время для нас могут быть или улучшение внешней конъюнктуры (рост цен на рынках хлористого калия и нефтепродуктов, восстановление российского рынка), или повышение инвестиционной активности. В настоящее время инфляционное финансирование инвестиционной деятельности в силу ряда причин невозможно. В этой связи остается путь привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь. Исследование этих процессов в странах Центральной и Восточной Европы, анализ положительных и отрицательных последствий очень важны именно в данный момент для эффективного развития экономики Республики Беларусь.

В теории экономическая интеграция дает толчок экономическому росту и помогает сократить разрыв между членами интеграционного объединения. Основными движущими силами процесса считаются рост внешней торговли, свободное передвижение капитала и трансфер технологии. Тем не менее, практика показывает, что экономическая интеграция приносит, наряду с преимуществами, и серьезные риски для слабых членов интеграционных объединений [1].

Показатель удаленности от «передового рубежа» позволяет оценить разницу между практикой регулирования предпринимательской сферы в стране и

передовыми практиками по 31 показателю, включенному в 10 индикаторов исследования «Ведения бизнеса», ежегодно уже в течение 12 лет проводимого Мировым банком. Исследование позволяет оценить в абсолютных выражениях (от 0 до 100) показатели, характеризующие правовой режим, применяемый в странах в отношении частных предприятий в течение всего цикла их жизнедеятельности, включая создание и начало операционной деятельности, осуществление внешнеторговой деятельности, налогообложение и разрешение неплатежей. Чем выше балл, полученный по показателю удаленности от передового рубежа, тем благоприятнее предпринимательская среда и прочнее правовые институты в стране. Республика Беларусь уже многое реализовала для создания благоприятных условий ведения бизнеса (таблица 1.).

Таблица 1 - Динамика показателя удаленности от передового рубежа (всего, без индикатора «подключение к системе электроснабжения») [2]

Страна	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Беларусь	54,36	56,86	62,02	64,97	67,08	68,26
Болгария	68,45	68,58	68,26	68,76	71,72	71,80
Венгрия	65,32	67,15	66,89	67,03	66,82	68,79
Греция	62,15	60,13	60,62	62,57	64,99	66,70
Испания	70,75	70,82	72,73	72,97	72,24	73,17
Италия	65,63	66,00	66,34	66,86	68,19	68,48
Казахстан	57,07	60,24	63,18	63,21	63,59	64,59
Латвия	71,51	72,03	75,54	75,70	76,59	76,73
Литва	73,97	74,01	74,79	75,00	75,86	76,31
Польша	62,35	64,38	65,18	71,15	73,36	73,56
Российская Федерация	54,84	54,25	56,65	58,63	65,04	66,66
Румыния	64,14	63,92	63,94	65,42	68,48	70,22
Словакия	68,88	70,17	70,17	71,30	71,73	71,83
Словения	63,43	66,32	68,13	69,90	69,84	69,87
Хорватия	60,92	61,10	62,32	62,11	64,44	66,53
Чешская Республика	62,56	67,11	67,64	68,79	69,75	70,95
Эстония	75,82	76,18	75,82	75,51	78,54	78,84

После распада СЭВ рынок ЕС стал доминирующим для стран ЦВЕ (рис. 1, 2). В настоящее время почти у всех из этих стран на торговлю с ЕС приходится от 70 до 83% от экспорта и импорта, указывая на более высокую степень европейской интеграции торговли, даже по сравнению со странами «старой Европы».

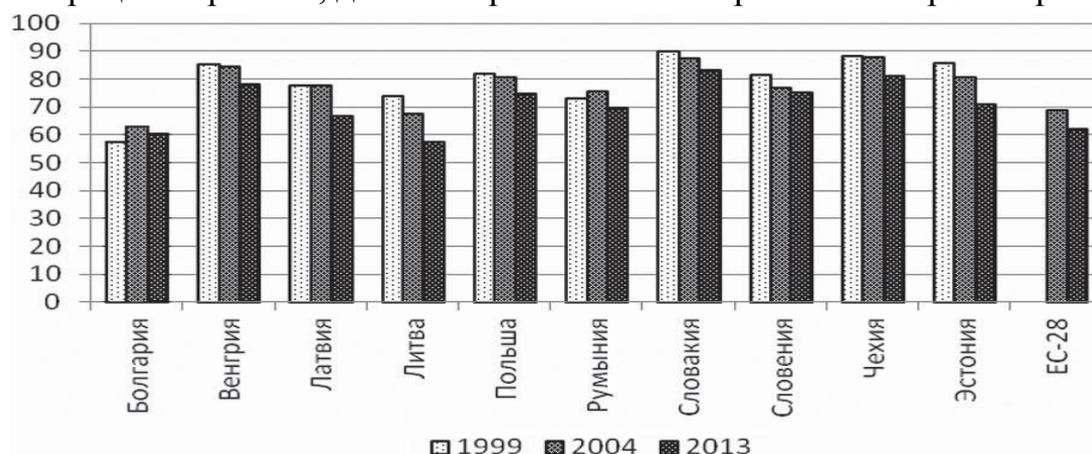


Рисунок 1 - Доля ЕС в экспорте товаров из стран ЦВЕ, % [3]

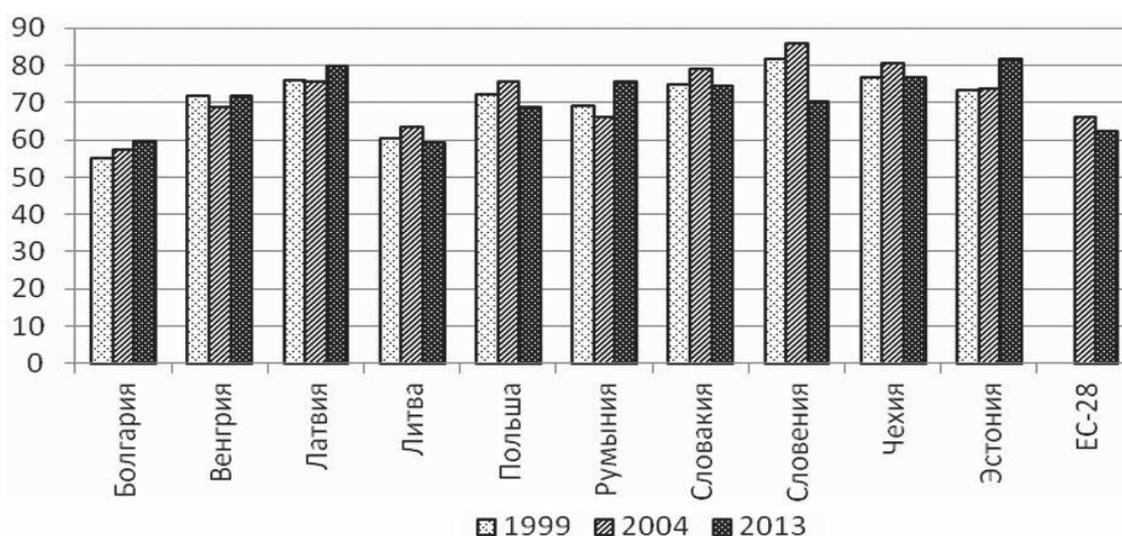


Рисунок 2 - Доля импорта в ЕС товаров в странах ЦВЕ, % [3]

Страны ЦВЕ еще в 1990-е годы получили возможность поставлять большую часть своих товаров на европейский рынок без таможенных пошлин и нетарифных барьеров (в 2000-х годах эта возможность была расширена на все виды продукции), что обеспечило быстрый рост экспорта в страны ЕС. В Венгрии, Словакии, Чехии и некоторых других странах экспортный сектор стал основным двигателем роста, а экономика приобрела ярко выраженную экспортную ориентацию - гораздо более сильную, чем в «старой Европе» (таблица 2).

Таблица 2 - Динамика экспорта и экспорто-ориентированности экономики [4]

Страна, регион	Объем экспорта товаров и услуг в текущих ценах в евро по отношению к 2005 г., %		Объем ВВП в текущих ценах в евро по отношению к 2005 г., %		Отношение объема экспорта товаров и услуг к ВВП в текущих ценах в евро, %		
	1995	2013	1995	2013	1995	2005	2013
Болгария	46	275	47	174	42,6	43,4	68,4
Венгрия	24	157	39	112	39,2	63,2	88,8
Латвия	24	233	30	169	34,7	43,2	59,4
Литва	нд	260	нд	166	нд	53,9	84,1
Польша	нд	214	нд	162	нд	34,9	46,1
Румыния	28	227	36	180	25,5	32,9	41,4
Словакия	31	241	39	187	56,7	72,1	93,0
Словения	43	155	56	124	45,6	59,6	74,7
Хорватия	33	130	47	119	27,6	39,3	42,9
Чехия	нд	нд	нд	нд	нд	нд	нд
Эстония	нд	217	нд	166	нд	65,9	86,1
ЦВЕ-10	нд	202	нд	155	нд	44,7	58,4
ЕС-15	52	137	65	115	27,9	34,5	41,1

Увеличение экспорта серьезно снизило долю традиционных трудоемких товаров (одежда, мебель и т. д.) и увеличило долю капиталоемких машиностроительных изделий. В Венгрии, Словакии и Чехии машины и транспортное оборудование стали доминирующей статьей экспорта (табл. 3). Но самых впечатляющих результатов достигли компоненты для электронного оборудования, компьютеров, средств связи и других высокотехнологичных продуктов с высокой

добавленной стоимостью в экспорте Венгрии, Чехии и Эстонии. По доле экспорта высокотехнологичной продукции эти три страны выделяются среди большинства других стран ЕС, включая Германию, Австрию, Швецию и Финляндию.

Таблица 3 - Структура экспорта товаров [4]

Страна, ЕС	Доля машин и транспортного оборудования, %			Доля высокотехнологичных товаров, %		
	1999	2007	2013	1995	2007	2013
Болгария	11,2	14,9	17,9	2,3	3,5	4,0
Венгрия	57,2	61,9	52,8	4,8	21,3	16,1
Латвия	6,6	19,4	21,1	3,0	4,6	8,0
Литва	15,9	23,2	17,9	2,1	7,3	5,8
Польша	30,3	40,9	37,5	2,0	3,0	6,7
Румыния	16,8	34,1	42,0	1,9	3,5	5,6
Словакия	39,1	52,8	56,9	3,3	5,0	9,5
Словения	35,5	41,5	36,3	3,2	4,6	5,5
Хорватия	нд	31,0	23,2	нд	6,5	6,9
Чехия	43,2	54,2	53,8	5,0	14,1	15,0
Эстония	27,4	29,5	34,7	4,1	7,8	14,8
ЕС	46,0	44,2	40,8	20,4	16,1	15,3

Тем не менее, основной вклад в расширение экспорта и "заточенности" его структуры сделаны предприятиями с участием иностранного капитала, в первую очередь ТНК, в то время как среди их собственного бизнеса лишь немногие, самые сильные, смогли воспользоваться емким Европейским рынком. Тем не менее, снятие барьеров в странах ЦВЕ для импорта из ЕС вызвало быстрый рост его объемов и стало серьезным испытанием для местных производителей. Большинство из них не были готовы конкурировать с западными компаниями и потеряли свои позиции на внутреннем рынке. В результате, зависимость от импорта из стран ЦВЕ стала гораздо выше, чем в «старой Европе» (таблица 4). В то же время не всегда проигрыш в конкурентной борьбе объясняется рыночными причинами, например, местный сельскохозяйственный сектор проигрывал конкурентную борьбу из-за гораздо более низких субсидий для фермеров новых стран-членов ЕС по сравнению со «старой Европой».

Таблица 4 - Динамика импорта и зависимость от импорта экономики [4]

Страна, регион	Объем импорта товаров и услуг в текущих ценах в евро по отношению к 2005 г., %		Отношение объема импорта товаров и услуг к ВВП в текущих ценах в евро, %		
	1995	2013	1995	2005	2013
Болгария	24	206	30,2	58,3	69,0
Венгрия	24	139	39,3	65,4	81,2
Латвия	21	184	39,4	57,6	62,6
Литва	нд	226	нд	61,1	82,8
Польша	нд	199	нд	35,9	44,2
Румыния	25	177	30,5	43,0	42,3
Словакия	28	216	54,6	76,7	88,4
Словения	44	141	47,9	60,2	68,7
Хорватия	37	112	35,9	45,4	42,5
Чехия	нд	нд	нд	нд	нд
Эстония	нд	198	нд	71,0	84,6
ЦВЕ-10	17	178	39,0	48,8	56,3
ЕС-15	49	136	27,8	36,9	43,6

При оценке изменений в объеме и географии внешней торговли на экономику Центральной и Восточной Европы важно учитывать, что эти изменения произошли в основном за счет изменения пути международной торговли. Большинство экспортных отраслей в регионе (и в мире в целом) в настоящее время включены в цепи поставок вертикально интегрированных иностранных транснациональных корпораций. Эти цепи тянутся через ряд стран, каждая из которых специализируется на одном или более этапов товарного производства.

Таким образом, во внешней торговле стран Центральной и Восточной Европы начал доминировать внутрикорпоративный обмен, в котором одни и те же товары пересекают международные границы многократно. В этой ситуации, по официальной статистике внешней торговли, измерение оборота брутто приводит к двойному счету и не может служить надежным инструментом для измерения конкурентоспособности экспорта и его влиянию на экономический рост в отдельных странах. Истинную картину покажет только очищенный компонент внешней добавленной стоимости (ДС) экспортируемых товаров.

Доля иностранных ДС в общем объеме экспорта товаров в 1990-2000-х гг. почти во всех странах ЦВЕ значительно увеличилась (таблица 5). В Болгарии, Венгрии, Литве, Словакии и Чешской Республике в 2008 году она превысила 50% по сравнению с 41% в среднем по ЕС-15. Однако, если рост экспорта обусловлен ценой, принятой за пределами страны, его влияние на экономический рост и занятость соответственно уменьшается.

Таблица 5 - Доля иностранного компонента в экспорте товаров, % от ДС [4]

Страна, регион	Объем импорта товаров и услуг в текущих ценах в евро по отношению к 2005 г., %		Отношение объема импорта товаров и услуг к ВВП в текущих ценах в евро, %		
	1995	2013	1995	2005	2013
Болгария	24	206	30,2	58,3	69,0
Венгрия	24	139	39,3	65,4	81,2
Латвия	21	184	39,4	57,6	62,6
Литва	нд	226	нд	61,1	82,8
Польша	нд	199	нд	35,9	44,2
Румыния	25	177	30,5	43,0	42,3
Словакия	28	216	54,6	76,7	88,4
Словения	44	141	47,9	60,2	68,7
Хорватия	37	112	35,9	45,4	42,5
Чехия	нд	нд	нд	нд	нд
Эстония	нд	198	нд	71,0	84,6
ЦВЕ-10	17	178	39,0	48,8	56,3
ЕС-15	49	136	27,8	36,9	43,6

Усиливаются экспортноориентированные экономики ЦВЕ, что следует из сравнения валового объема экспорта к ВВП. В период с 1995 по 2008 год этот показатель вырос в Венгрии и Словакии лишь на 12-13 %, в Чешской Республике, Польше, Литве, Словении на 5-10 %, в Болгарии, Эстонии и Румынии на 5 %, а в Латвии даже снизился. Лидером по этому показателю была Чехия (35%), далее следуют Венгрия (30%), Словакия и Словения (29%), Литва (25%) и Польша (20%).

В рамках цепи поставок в странах ЦВЕ вертикально интегрированными структурами создается от 50% до 70% от стоимости экспорта (таблица 6), но ни одна из них не стала продуктивным центром в каком-либо из секторов. Среди основных секторов интеграции – производство транспортных средств и оборудования, производство электрооборудования, общего машиностроения. Например в Словакии доля инженерных продуктов, в том числе транспортных средств, составляет 37% экспорта, рассчитанных на основе ВДС, в Венгрии - 35%, в Чехии - 24%.

Таблица 6 - Процент цепочек поставок на производстве экспорта, в % от ДС [4]

Страна	1995	2008
Болгария	48,5	66,5
Венгрия	48,7	69,2
Латвия	42,1	54,0
Литва	51,8	64,2
Польша	35,9	53,7
Румыния	41,4	53,4
Словакия	54,3	67,6
Словения	37,8	60,0
Чехия	51,0	65,7
Эстония	51,0	58,0

Глубокая торговая интеграция стран ЦВЕ с западноевропейскими странами во многом является следствием их интеграции в инвестиционной сфере. Привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) с начала перехода (или позже) стал ключевым элементом экономической и производственной стратегии в большинстве стран Центральной и Восточной Европы. Считалось, что приток прямых иностранных инвестиций имеет важное значение для повышения внутренних инвестиций из-за отсутствия внутренних сбережений. Кроме того, ожидалось, что прямые иностранные инвестиции будут играть ключевую роль в сокращении разрыва между странами Центральной и Восточной Европы и развитых стран с точки зрения технологии и организации бизнеса посредством трансфера современных технологий предприятиям с прямыми иностранными инвестициями. Также ожидалось, что ПИИ будут способствовать техническому прогрессу отечественного частного бизнеса в результате его сотрудничества с предприятиями с иностранным капиталом и диффузии иностранных технологий и управленческого ноу-хау через мобильность квалифицированных кадров.

Уже в 1990-е годы, страны ЦВЕ значительно либерализовали правила, регулирующие трансграничное перемещение капитала. В ходе дальнейших реформ были сняты все ограничения на деятельность иностранных инвесторов практически во всех областях, в том числе традиционно чувствительных областях (банковское дело, страхование, работа с ценными бумагами, защита прав интеллектуальной собственности, вещания и т. д.). Законодатели отменили обязательные разрешения по прямым иностранным инвестициям, сняли ограничения на долю участия иностранных инвесторов в капитале компаний, гарантировали свободный перевод прибыли, дивидендов и заработной платы после уплаты налогов, а также репатриацию инвестированного капитала после ликвидации компании и обеспечили защиту иностранных инвесторов против национализации и экспроприации.

Наряду с либерализацией инвестиционных режимов в странах Центральной и Восточной Европы были проведены реформы, которые улучшили инвестиционный климат. В борьбе за ПИИ ведущейся в середине 1990-х годов, страны Центральной и Восточной Европы для обеспечения национальной инвестиционной привлекательности применяли дополнительные стимулы для инвесторов (таблица 7). Наиболее распространенными среди них были налоговые льготы и таможенные преференции.

Таблица 7 - Официальный курс корпоративного подоходного налога [3]

Страна	1995	2000	2004	2008	2012	2014
Венгрия	18	18	16	20	19	19
Польша	40	30	19	19	19	19
Словакия	40	29	19	19	19	22
Словения	нд	25	25	22	18	17
Чехия	41	31	28	21	19	19
Эстония	нд	26	26	21	21	21
Для сравнения: Германия	55,1	52	38,9	30,2	30,2	30,2

Структурные реформы в странах ЦВЕ отвечают интересам иностранного капитала. Это, в частности, реформы, направленные на увеличение гибкости рынка труда.

Доброжелательное отношение к иностранному капиталу и создание благоприятных условий хозяйственной деятельности служили важным, но не единственным или даже главным фактором инвестиционной привлекательности стран Центральной и Восточной Европы. Еще более важными для иностранных инвесторов стали ненасыщенные местные рынки и дешевые ресурсы для сокращения производственных затрат, и это компенсировало более высокие транзакционные издержки ведения бизнеса по сравнению с родной страной. Средние затраты работодателей на одного работника за 1 час рабочего времени в Германии, Франции и Австрии по-прежнему выше, чем в странах Вышеградской группы в 3-5 раз, странах Балтии - в 4-6 раз, Румынии - 8-9 раз, Болгарии - 14-16 раз. Даже Португалия, самая бедная страна в ЕС-15, опередила страны Центральной и Восточной Европы по удельным затратам на рабочую силу в 1,4-6 раза.

Кроме того, инвестиционная привлекательность стран Центральной и Восточной Европы определяется относительно развитой инфраструктурой, близостью к основным европейским экспортерам ПИИ и участию в процессе европейской интеграции, уменьшившей экономические риски для инвесторов и практически сведшей политические риски к нулю. Дополнительным стимулом для неевропейских инвесторов стал свободный и беспопшлинный доступ к большому рынку ЕС.

Тем не менее, основным направлением в начальной фазе притока прямых иностранных инвестиций в странах ЦВЕ дала возможность иностранным инвесторам участвовать в приватизации государственной собственности в рамках трансформации переходной экономики. Приватизация в Венгрии и с некоторыми исключениями в Польше с самого начала осуществлялась без ограничений на участие иностранных инвесторов. Со временем и другие страны отвергли

модели приватизации, дающие преимущества для отечественных инвесторов или ограничивающие долю иностранного капитала в приватизационных сделках. В результате, большинство крупных и средних предприятий, почти все банки, телекоммуникационные системы, крупные торговые объекты были приватизированы путем продажи иностранным компаниям. Только тогда, когда преобладающая часть привлекательных государственных предприятий в большинстве стран ЦВЕ была продана, иностранные компании начали активное инвестирование в создание предприятий с нуля. Тем не менее, более 1/3 общего объема привлеченных инвестиций в новых государствах-членах ЕС связаны с приватизационными сделками.

Совокупность этих факторов привела к быстрому расширению долгосрочного инвестиционного капитала в Центральной и Восточной Европе (табл. 9). Чистый приток ПИИ увеличился с 815 млн в 1990 г. до 77,9 миллиарда долларов в 2007 году, когда он достиг своего пика. Накопленные ПИИ в 2012 году превысили 745 миллиардов долларов, это почти 10% от общего объема в ЕС. В пересчете на душу населения это в 2,2 раза больше, чем в среднем в мире.

Около 80% всех ПИИ вложили компании ЕС-15, в том числе ведущим инвестором стала Германия. Это доминирование объясняется, наряду с получением льготного режима, реализацией проектов для создания панъевропейских транспортных и инфраструктурных систем, рекомендациями ЕС по обеспечению приоритета европейских фирм на входе на рынки Центральной и Восточной Европы.

Лидерство в привлечении ПИИ прочно удерживают страны Вышеградской группы (Венгрия, Польша, Словакия и Чехия). По объему ПИИ на душу населения лидирует Эстония и те же страны Вышеградской группы, за исключением Польши (таблица 8).

Таблица 8 - Объем притока накопленных ПИИ [3]

Страна, регион, ЕС, мир	Объем чистого притока ПИИ % к ВВП, в среднем в год			Объем накопленных ПИИ на душу населения, долл. США		
	2001–2004	2005–2008	2009–2013	2001	2008	2013
Болгария	8,1	21,4	3,8	371	5 871	7 285
Венгрия	4,8	5,2	4,3	2 688	8 760	11 152
Латвия	2,9	6,2	2,7	993	5 396	7 635
Литва	3,3	4,8	1,7	770	4 119	5 651
Польша	3,1	4,4	2,0	1 077	4 302	6 595
Румыния	4,4	7,1	1,9	374	3 092	3 899
Словакия	9,1	5,8	1,9	1 508	9 310	10 794
Словения	2,7	2,8	0,0	1 302	7 755	7 353
Хорватия	4,6	6,5	2,4	876	7 142	7 572
Чехия	6,6	5,4	2,4	2 648	10 870	12 705
Эстония	7,5	12,8	6,0	2 321	12 530	16 664
ЕС	3,0	3,9	2,0	5 110	13 281	16 773
МИР	1,9	2,9	2,1	1 226	2 326	3 567

Большинство стран ЦВЕ, с меньшим количеством накопленных ПИИ на душу населения в сравнении с западноевропейскими странами, превзошли их с точки зрения важности прямых иностранных инвестиций в экономике (таблица 9).

Таблица 9 - Степень проникновения иностранного капитала в экономику [3]

Страна, ЕС, мир	Объем притока ПИИ в % к валовым инвестициям в основной капитал, в среднем в год					Объем накопленных ПИИ в % к ВВП		
	1990–1994	1995–1999	2000–2004	2005–2008	2009–2013	2001	2008	2013
Болгария	3,5	25,6	46,5	74,2	15,9	21,2	85,0	99,6
Венгрия	18,2	37,3	21,0	22,7	24,1	52,0	57,1	85,6
Латвия	8,4	31,6	13,4	19,1	12,6	28,3	34,5	50,6
Литва	1,0	16,9	16,0	18,8	9,6	21,8	27,3	37,1
Польша	6,0	15,3	17,7	21,5	9,8	21,7	31,0	48,8
Румыния	2,0	13,5	19,4	26,1	7,6	20,6	33,2	45,4
Словакия	2,1	15,6	50,4	26,2	8,8	38,5	53,5	61,5
Словения	2,4	3,9	10,8	9,2	0,0	12,6	28,9	32,5
Хорватия	2,7	15,1	21,7	27,1	11,2	16,9	44,8	56,1
Чехия	2,7	17,0	24,8	20,2	10,3	42,1	50,2	68,6
Эстония	8,7	20,6	25,7	38,2	27,5	50,5	69,0	87,7
ЕС	4,8	11,4	18,5	18,9	10,7	29,1	36,5	49,5
МИР	3,6	8,6	11,0	13,1	9,0	23,3	25,3	34,2

Приток ПИИ по отношению к валовым инвестициям в основной капитал до глобального кризиса во всех странах ЦВЕ, за исключением Словении и Литвы, гораздо больше, чем в ЕС в целом. В среднем, этот показатель в 2000-2008 гг. был 25% против 12% в ЕС, в то время как в Эстонии он превысил 30%, в Словакии достиг 40%, а в Болгарии - почти 60%. Некоторые страны, в частности, Эстония и Венгрия, сохранили высокую степень зависимости накопления капитала из ПИИ и в период кризиса.

Болгария, Венгрия, Словакия, Хорватия, Чешская Республика и Эстония серьезно превысили ЕС в целом с точки зрения ПИИ по отношению к ВВП. Значительно уступает лишь Словения с самым дорогим среди стран ЦВЕ рынком труда, придерживающаяся стратегии, ориентированной в первую очередь на использование внутренних ресурсов капитала.

Более половины ПИИ в Центральной и Восточной Европе вложено в сферу торговли и услуг; производственный сектор получил 40% ПИИ. В то же время существуют фундаментальные различия между разными странами. Например, в производственном секторе в Румынии сосредоточены 38% от накопленных ПИИ, в Литве - 33%, Болгарии - 20%, Эстонии и Латвии - только около 13%.

Около $\frac{2}{3}$ промышленного ПИИ вложено в производство транспортных средств, продуктов питания, металла, электротехнического и электронного и оптического оборудования. Крупнейшим получателем было автомобилестроение - почти все мировые автогиганты разместили свои производства в Венгрии, Польше, Румынии, Словакии, Словении и Чехии.

В секторе торговли и услуг Центральной и Восточной Европы в руках иностранных инвесторов оказались все крупные розничные сети, иностранный капитал занял доминирующую позицию в финансовом и страховом секторе, взял под свой контроль телекоммуникационный сектор и значительную часть транспортного сектора, крупные инвестиции были сделаны в риелторский сектор.

Наибольший объем непромышленной ПИИ поступил в банковский сектор. Иностранные банки, в основном Западной Европы, купив в странах Центральной и Восточной Европы государственные банки и создав филиалы с нуля, в настоящее время контролируют около 80% всех банковских активов в регионе, а в

Словакии, Чешской Республике, Эстонии - почти 100%. Единственная страна, которая сохранила большую часть (70%) активов банковской системы в собственности национального государственного и частного капитала, - Словения.

Влияние прямых иностранных инвестиций на экономику. В соответствии с принципами классических теорий ПИИ позволяют увеличить валовое накопление и получить передовые технологии. Кроме того, в соответствии с последователями этих теорий ПИИ способствует экономическому развитию принимающих стран во многих других областях: повышение валютных поступлений и, как следствие, улучшение платежного баланса; расширение налоговой базы; создание рабочих мест; способствование интеграции экономики в мировой рынок и так далее.

Тем не менее, эмпирические исследования, проведенные в мире в последние 30 лет, не позволяют сделать однозначный вывод о влиянии ПИИ на экономику принимающих стран и желательности большого притока. ПИИ может на самом деле быть источником экономических выгод, но в то же время они могут также вызвать проблемы. Опыт стран ЦВЕ это подтверждает в полном объеме. Вот несколько примеров.

ПИИ способствовали ускорению экономического роста в Центральной и Восточной Европе, внося значительный вклад в формирование капитала, повышение производительности труда на предприятиях, трансферу современных технологий и оборудования, а также создание новых рабочих мест. Без ПИИ рост ВВП, который с 2000 года и до мирового финансового кризиса был в странах Центральной Европы, Румынии и Болгарии в среднем 5%, а в странах Балтии более чем 7% в год, был бы (по оценкам) 3-4 %. Тем не менее, зависимость от ПИИ создала долгосрочный риск нестабильности:

- 1) экономический рост в значительной степени определяется количеством притока ПИИ;
- 2) целые сегменты рынка товаров и услуг Центральной и Восточной Европе зависят от деятельности и решений ТНК.

Новые рабочие места были созданы в основном инвесторами при размещении новых предприятий. Тем не менее, иностранные приобретения в процессе приватизации часто сопровождаются сокращением рабочих мест. Кроме того, прямые иностранные инвестиции усугубили структурные проблемы на рынке труда. Компании с иностранным участием набирают в основном сотрудников с высоким и средним уровнем квалификации, включая обученных в местных компаниях. В то же время занятость неквалифицированной рабочей силы стала серьезной проблемой из-за сокращения многих трудоемких отраслей отечественной промышленности.

ПИИ был важным источником иностранной валюты и на данный момент способствовал улучшению платежного баланса принимающих стран. Например, в 2001-2008 гг. притоком ПИИ покрыты около 70% от общего дефицита текущего счета стран Центральной и Восточной Европы. Тем не менее, является спорным долгосрочный положительный вклад ПИИ на платежный баланс принимающих стран:

1. ПИИ на долгое время увеличили зависимость платежного баланса от использования иностранными инвесторами своих доходов. Начиная с 2000 года, доля реинвестированной прибыли от прямых

иностранных инвестиций в большинстве стран Центральной и Восточной Европы составляет не более половины, а с началом мирового кризиса иностранные инвесторы репатриировали из некоторых стран, в частности из Венгрии, почти все накопленные прибыли.

2. ПИИ вложены в сектор услуг для стимулирования потребления. Это привело к увеличению импорта и ухудшения платежных балансов принимающих стран.
3. Промышленные предприятия с иностранным капиталом иногда негативно влияют на платежный баланс, т.к. они гораздо шире используют импортные материалы, оборудование и компоненты, что ухудшает текущий счет принимающей страны, если готовая продукция продается на местном рынке.

ПИИ обеспечивают дополнительные доходы в государственный бюджет в качестве доходов от приватизации и арендных платежей, а также расширение налоговой базы. Тем не менее, при оценке долгосрочных последствий ПИИ не следует забывать, что ТНК используют собственные финансовые технологии, чтобы оптимизировать налоги и другие платежи в государственный бюджет. Это, наряду с политикой низких налоговых ставок, проведенной ради повышения инвестиционной привлекательности, может быть причиной того, что государственная казна даже при высоких темпах экономического роста не позволит избавиться от хронического дефицита бюджета.

Адаптация предприятий, приобретенных иностранными инвесторами, с требованиями мирового рынка, и особенно размещение новых производств, включенных в цепи поставок ТНК, обеспечили быстрый рост товарного экспорта из стран ЦВЕ, которые внесли свой вклад в экономический рост. В Венгрии, Словакии и Чехии иностранный сектор во второй половине 2000-х годов давал более чем 80% от общего объема промышленного экспорта. Тем не менее, этот успех имеет и обратную сторону:

- 1) рост экспортноориентированной экономики оказался в высокой зависимости от внешних условий;
- 2) внешняя торговля стран Центральной и Восточной Европы была переориентирована на одно направление (на рынки ЕС), с одновременной потерей своих позиций на рынках традиционных партнеров, в том числе России. Это сделало экономику Центральной и Восточной Европы весьма чувствительной к колебаниям экономической активности в Западной Европе.

Наиболее спорным является вопрос о значении ПИИ для технологической модернизации экономики Центральной и Восточной Европы, которая зависит от его производительности. ПИИ, безусловно, обеспечили в целом более высокий уровень технологий предприятиям с иностранными инвестициями по сравнению с отечественными фирмами, о чем свидетельствует более высокая доходность в компаниях с ПИИ. Тем не менее, значительное превосходство в технологии есть, как правило, только у тех компаний, которые ТНК создала с нуля. Трансфер технологий компаниями, приобретенными в ходе приватизации, и совместными фирмами иногда затягивается на годы или отсутствует вообще.

Но даже когда трансфер современных технологий предприятий с ПИИ произошел, это практически никак не повлияло на технологическое развитие

других фирм. Есть две основные причины для слабого распространения технологий в странах ЦВЕ:

1. Сама природа внешнеэкономической экспансии через ПИИ делает ноу-хау труднодоступными для конкурентов (в отличие от продажи лицензий). Для того, чтобы защитить свои монополистические преимущества, ТНК, как правило, не несут новейшие технологии в другие страны. В странах ЦВЕ, как правило, размещена только часть репродуктивных циклов, которые не содержат инноваций - или производства простых компонентов, или сборки. ТНК, как правило, не связаны с местными производителями, которые могут служить в качестве канала утечки технологий. В Центральной и Восточной Европе возможности для развития этого сотрудничества ограничена тем, что основная часть прямых иностранных инвестиций сосредоточена на предприятиях со 100%-м иностранным капиталом, которые, как правило, более тесно связаны с материнской корпорацией.
2. Не было никаких условий для значительного распространения технологии. Эта диффузия более распространена в промышленно-развитых странах, где предприятия, во-первых, могут легко конкурировать с филиалами ТНК в области заработной платы высококвалифицированным специалистам, что делает миграцию персонала важным каналом для распространения технологии, а во-вторых, имеют финансовые возможности для реализации капиталоемких и наукоемких технологий, а в-третьих, существует способность к передаче опыта другим людям. В Центральной и Восточной Европе на это не было ни финансовых ресурсов, ни достаточного научного и технического персонала, ни необходимости технических и технологических знаний. Появление на рынке предприятий с иностранным участием привело к улучшению технологий только на некоторых отечественных компаниях - в основном крупных, с относительно высоким уровнем технологии, имеющих свои собственные исследования и разработки.

В ряде эмпирических исследований нашли доказательства вредного воздействия внешней среды, где доминировали ТНК, на отечественные фирмы при старте реализации собственных новых технологий. С более низкими предельными издержками предприятия с иностранным участием отвлекали внутренний спрос (так называемый эффект «кражи рынка»), что приводило к сокращению производства на отечественных фирмах, а затем, в лучшем случае, к снижению производительности, а в худшем – к закрытию.

Слабое влияние ПИИ на технологическую модернизацию экономики Центральной и Восточной Европы стало результатом ограничений национального суверенитета в области установления инвестиционных режимов. Правила ЕС не позволяющие избирательный подход к ПИИ стали одной из причин концентрации ПИИ в относительно простых отраслях и на предприятиях со 100%-м иностранным участием, слабо интегрированных в национальную экономику.

На начало 2015 г. в реальном секторе экономики Республики Беларусь накоплено почти 14 млрд. долл. иностранных инвестиций (табл. 10).

Таблица 10 - Накопление иностранных инвестиций в реальном секторе экономики Республики Беларусь на конец 2014 г.[5]

	Накоплено иностранных инвестиций	
	Всего (тысяч долларов США)	в % к итогу
Всего	13 789 425,7	100,0
в том числе:		
Австрия	414 551,5	3,0
Германия	397 744,7	2,9
Италия	223 621,6	1,6
Катар	199 960,9	1,5
Кипр	1 932 943,9	14,0
Китай	596 756,5	4,3
Латвия	285 894,9	2,1
Литва	256 493,5	1,9
Нидерланды	1 345 503,5	9,8
ОАЭ	159 989,9	1,2
Польша	136 863,3	1,0
Россия	3 929 730,8	28,5
Великобритания	1 425 003,5	10,3
США	215 833,2	1,6
Чехия	161 977,7	1,2
Швейцария	268 041,2	1,9
Эстония	177 018,9	1,3

Основными странами-инвесторами в реальный сектор экономики Республики Беларусь являются Россия и Европейский Союз, но такие крупные экономики как США и Германия пока слабо работают на инвестиционном рынке Беларуси.

Заключение

Привлечение прямых иностранных инвестиций позволило странам Центральной и Восточной Европы сделать значительный шаг в развитии своих экономик. Республике Беларусь необходимо интенсифицировать усилия по привлечению ПИИ, но вместе с тем учесть и негативные последствия этого и постараться их нейтрализовать.

Литература

1. *Модернизация в странах российского пояса соседства: структурный и технологический аспекты* / отв. ред. С.П. Глинкина. — М. ; СПб. : Нестор-История, 2012. — 280 с.
2. *Беларусь и страны мира: Статистический сборник* / В.И.Зиновский; Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2014. — 385 с.
3. *Евростат* [Электрон. ресурс] – 2015. – Режим доступа: <http://www.ec.europa.eu/eurostat/data/database>
4. *Мировой экспорт-импорт* [Электрон. ресурс] – 2015. – Режим доступа: http://www.wiod.org/new_site/database/wiots.htm
5. *Инвестиции и строительство в Республике Беларусь: Статистический сборник* / И.В. Медведева; Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2015. – 168 с.

УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫМ МАРКЕТИНГОМ ПОСРЕДСТВОМ ИНФОРМАЦИОННЫХ СЕТЕЙ

MANAGEMENT OF INNOVATIVE MARKETING THROUGH INFORMATION NETWORKS

Рубахов А.И., Головач Э.П.

*Академия физического воспитания в Варшаве,
филиал в Бяло-Подляске, Польша*

Rubakhov A., Golovach E.

*Józef Piłsudski University of Physical Education
in Warsaw, affiliate in Biała Podlaska*

Аннотация

Развитие предприятий в современных условиях базируется на инновационных подходах. Рассматривается инновационный маркетинг на основе подключения к информационным сетям. Предлагаются изменения в функциях и задачах маркетинга, ориентированного на инновации.

Summary

The development of enterprises in modern conditions based on innovative approaches. The article considers innovative marketing based on connection to information networks. Proposed changes in the functions and tasks of marketing, based on innovation.

Характерной тенденцией развития экономики последних лет безусловно является ускорение повышения инновационности продуктов, что обусловлено следующими причинами:

- значительным сокращением цикла жизни товаров и услуг;
- коммерциализацией новых технологий от идеи до ее использования в производстве;
- скоростью перемен в технологических процессах и операциях;
- эффективным трансфером технологий в базовых отраслях экономики.

Инновация, реализуемая на рынке, базируется на теоретических новинках и состоит из теоретической концепции, технического изобретения и коммерческой эксплуатации. В этой связи и инновационность предприятия представляется его способностью к постоянному поиску, внедрению и распространению новинок. Эти стадии инновационности в полной мере соответствуют современному маркетинговому подходу, основанному на постоянных исследованиях рынка, его окружения и коммуникациях с целью реализации товаров, услуг и идей.

Инновационный маркетинг является тем инструментом перемен на предприятии, который обеспечивает продвижение их к финальному потребителю. Концепция маркетинга XXI века [1] как раз и основана на необходимости развития предприятия путем постоянных инновационных поисков, направленных на реализацию на рынке новых товаров или услуг. Эта концепция основана на

знаниях и требует от предприятий доступа к информации и знаниям, позволяющим получать конкурентное преимущество на рынке. Необходимо отметить, что инновации ведут к переменам в самом управлении предприятием и дают толчок обновлению стратегии бизнеса. Новая парадигма маркетинга состоит в переходе на маркетинг информации и знаний. Предприятие усиливает связи с потребителем посредством создания партнерских сетей на основе управления базами данных с целью удовлетворения постоянно изменяющихся потребностей клиента. Можно утверждать, что маркетинг сам требует постоянных инноваций, особенно в исследованиях рынка, продвижении товара и рыночных коммуникациях. Особое значение в современных условиях приобретает исследование цикла жизни продуктов на рынке, в частности, установление периода его затухания и необходимости смены или модернизации применяемых проектов или продуктов.

В инновационной деятельности также существуют закономерности цикличности, однако цикл инноваций отличается от традиционного цикла жизни товара на рынке, который начинается именно там, где заканчивается инновационный цикл. Традиционно фазами инновационного цикла являются: подготовка инновации, ее реализация, внедрение и диффузия (трансфер). В каждой из этих фаз маркетинг имеет свои задачи, перечень которых представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Задачи маркетинга в фазах инновационного цикла

Фазы подготовки и реализации инноваций	→	Фазы внедрения и трансфера инноваций
<ul style="list-style-type: none"> • анализ среды • определение целей • определение типов инноваций • исследование потребностей • исследование конкурентов • организация во времени 		<ul style="list-style-type: none"> • анализ рынка • товарная политика • ценовая политика • политика продаж • политика коммуникаций

Инновационный маркетинг практически отражает действия предприятия на рынке, которые должны реализовать потребности клиентов и путем их удовлетворения принести предприятию прибыль. Основным принципом маркетинга в современной экономике является отказ от правила «больше маркетинга для увеличения продаж» и переход на правило «больше маркетинга для удовлетворения клиента». Необходимо отметить, что маркетинговой деятельности также сопутствуют инновационные признаки. Например, в товарной политике - обеспечение высокого качества, в политике распространения – новые логистические методы и средства, в коммуникационной политике – переход на цифровые методы рекламы и продажи, в том числе через Интернет. В условиях глобализации мировой экономики возникают принципиально новые (инновационные) направления маркетинга, например, мегамаркетинг, глобальная логистика.

Основным инструментом маркетинговой деятельности в инновационном процессе в современной экономике является Интернет, который сам по себе является инновацией, обеспечивающей изменения во всех сферах жизнедеятель-

ности. С помощью Интернета можно обеспечить реализацию основных задач маркетинга: эффективное и быстрое информирование потенциальных клиентов, а также интерактивную коммуникацию между продавцом и покупателем новинок. Интернет может быть одним из ярких примеров непрерывной инновации – информация зачастую становится неактуальной в момент ее размещения в сети, что требует непрерывного ее обновления.

Информационные технологии как механизмы инновационного обновления путем посреднической деятельности глобальной сети весьма эффективно стимулируют приспособление уже внедряемых инноваций к рыночным переменам. Например, предприятия знаний, основанные на информационных технологиях, в архитектуру своей инновационности встраивают Интернет как подсистему управления, отличающую их от окружающей среды.

В современных условиях рынок информации и ресурсов знаний в значительной мере формирует цену инновационного продукта в зависимости от количества и качества содержащихся в нем знаний. Быстрое развитие информационных сетей как глобального, так и локального характера, постоянное совершенствование их параметров, прежде всего применяемых компьютеров и телекоммуникационных средств, создают принципиально новые инновационные возможности технического и экономического развития. Стремительное развитие глобальной сети Интернет становится основой появления на предприятиях такого вида деятельности, как электронная торговля (*e-commerce*), а также ускоренного освоения новых рынков этими предприятиями.

Большинство предприятий, использующих Интернет, имеют дополнительные эффекты по следующим причинам:

- Интернет дает возможность создания современного образа предприятия с новыми технологиями, продуктами и информационными возможностями;

- маркетинговое использование Интернета в значительной степени становится частью рекламной компании предприятия;

- Интернет в отличие от других инструментов рекламы позволяет достичь быстрого и двухстороннего контакта клиента с предприятием.

В эпоху Интернета большинство транзакций носит характер цифрового самообслуживания, а всевозможные посредники будут создавать добавленную стоимость. В связи с этим создается новая модель маркетинга, дополняющая традиционную, состоящая из пяти элементов - продукт, цена, продвижение товара, коммуникация с рынком и обслуживающий персонал. В соответствии с новой, цифровой моделью успех предприятия будет зависеть от выполнения пяти условий [2]:

- привлечения, т.е. предприятие должно привлечь клиента к своим сайтам в Интернете;

- заинтересования - предприятие должно заинтересовать клиента в диалоге с ним;

- удержания, т.е. предприятие должно быть уверено, что клиент вернется на его сайты;

- науки, т. е. предприятие должно исследовать потребности и возможности клиента;

- приспособления, т.е. предприятие должно приспособиться к индивидуальным потребностям клиента.

В таблице 2 представлены отличия традиционного маркетинга от маркетинга в глобальной сети.

Таблица 2 – Перемены в маркетинге с переходом на Интернет

Маркетинговая деятельность	Традиционный маркетинг	Цифровой маркетинг
Реклама	Подготовка печатных материалов, видео- или аудиокассет и использование традиционных медиасредств -телевидение, радио, газеты.	Разработка информационных материалов и размещение их на своей странице WWW и покупка реклам на других сайтах.
Обслуживание клиента	Обслуживание согласно распорядку дня, обычно пять дней в неделю, восемь часов в день, в офисе, в магазине, по телефону.	Обслуживание 24 часа в сутки, ежедневно, диалог online, решения высылаются e-mailem.
Продажи	Визит к потенциальным клиентам, физическая демонстрация объекта или проекта.	Видеоконференция с будущими покупателями и демонстрация проекта на экране компьютера.
Маркетинговые исследования	Наблюдения, беседы, анкеты, экспертный опрос.	Дискуссионные группы, опросные листы, высылаемые на e-mail.

Распространение инновации - это информационный процесс, форма и скорость которого зависят от мощности коммуникационных каналов, особенностей восприятия информации на предприятии, его способности к практическому использованию этой информации. В этой связи возрастает роль знаний в инновационных процессах и предприятий, основанных на знаниях, способных к трансферу инноваций.

Эффективность такого трансфера зависит как от стратегии имитаторов, так и от количества донорских структур. Предприниматели открывают новые технологические возможности, но их реализация зависит от выбора имитатора. Вероятность доминирования на рынке будет большей для технологии, применяемой большим числом пионерских организаций. Разумеется, результат конкуренции технологий определяется выбором всех участников инновационного рынка, но влияние более ранних реципиентов будет сильнее, чем последующих. В этой связи возрастает роль продаж инноваций в сетях, что резко ускоряет их распространение.

В настоящее время цифровая экономика достигла доли свыше 10% участия в мировом валовом продукте и становится основой инновационных изменений коммерческих, производственных и общественных связей в сторону информационных услуг. Это явление определяет суть новой экономики (*new economy*), опирающейся на знания и инновации, в которой научные исследования и инновационные работы, а также трансфер технологий и диффузия инноваций составляют основную сферу деятельности предприятий. Соответственно и маркетинг становится все более инновационным в методах, средствах и инструментах продвижения продукта на рынке.

Для эффективного обеспечения инновационного процесса и перевода его в рыночные структуры и механизмы необходимо, прежде всего, построить соответствующую маркетинговую стратегию инновационной деятельности. При этом рекомендуется учитывать ряд факторов рыночного характера, а именно:

- инновационный потенциал предприятия;
- развитие инфраструктуры инновационной деятельности в государстве и в регионе;
- состояние инновационного развития отрасли и конкурентов;
- потребности рынка распространяемых инноваций.

Известны различные варианты инновационных стратегий предприятий, авторами которых являются Л. Дракер, Ч. Фриман, Х. Ансофф [2]. В общем, они сводятся к шести основным маркетинговым стратегиям: наступательной, оборонительной, независимой, традиционной, покупки лицензий, имитационной.

Для ускорения трансфера технологий в национальных экономиках создают специальные структуры - трансферцентры, инновационные центры, технопарки, инкубаторы инновационного бизнеса [3]. С учетом тенденций глобализации они начинают формироваться в региональные, государственные и даже континентальные сети. Возникают принципиально новые структуры, задачей которых является ускорение инновационных процессов, их распространение в регионе.

Сохранение потенциала предприятия, как в натуральном, так и в стоимостном выражении, необходимо для поддержания его производственных возможностей, сохранения устойчивости его структуры в течение определенного периода времени и является задачей оперативной. Однако особое внимание следует уделять вопросам роста и развития предприятия, его технического обновления, инвестициям и конкуренции, т.е. вопросам разработки и реализации его стратегии.

Если происходящие изменения увязываются с количественными параметрами (объем реализации готовой строительной продукции, объем полученной прибыли, размеры предприятия, величина запасов товароматериальных ценностей), можно говорить о росте предприятия. Перед строительным предприятием встает проблема формирования альтернативных стратегий развития.

Развитие строительного предприятия, будучи качественной категорией, связано с изменениями в его структуре, сопровождаемыми введением новых либо качественным совершенствованием действующих элементов, что требует и постоянного совершенствования системы маркетинга.

Маркетинговая стратегия перемен является центральным звеном маркетингового управления инновационной деятельностью и содержит значительный потенциал изменений, дающий возможность модифицировать стратегию в зависимости от перемен во внешней среде и, прежде всего, в макроокружении предприятия.

Интеграция плана инновационных перемен с маркетинговым планом инноваций позволяет повысить потенциал перемен на предприятии, эффективное использование которого дает возможность оптимизировать его деятельность, стратегии развития.

Литература

1. Kotler, Philip C. *Marketing nie stoi w miejscu. Placet.* – Philip C. Kotler [i in.]. – Warszawa, 2002.
2. Pomykalski, A. *Zarządzanie innowacjami.* PWN. – Warszawa – Łódź, 2001.

3. Рубахов, Александр. Управление переменами на строительном предприятии. – Минск: Амалфея, 2011.

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ И ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

DEVELOPMENT OF INVESTMENT, CONSTRUCTION, AND DEVELOPER ACTIVITY IN THE REPUBLIC OF BELARUS

*Образцов Л.В., Михайлова Н.В., Кисель Е.И.
Брестский государственный технический университет, г. Брест,
Республика Беларусь*

*Obraztsov L., Mikhailova N., Kisel E.
Brest state technical university, Brest, Republic of Belarus*

Аннотация

Анализ состояния инвестиционно-строительной и девелоперской деятельности, рассматриваются показатели эффективности в девелоперской деятельности, а также совершенствование организационно-экономического взаимодействия участников инвестиционно-строительных и девелоперских процессов в Республике Беларусь.

Summary

The article provides the analysis of investment-construction and developer activity, examines the efficiency indexes of development activity, improvement of organizational-economic cooperation of participants of investment-construction and developer processes in the Republic of Belarus.

Введение

Развитие любого города, региона или страны связано с решением стратегических задач в экономике, социальной сфере, экологии. Важную роль в решении целого комплекса задач играет инвестиционно-строительный комплекс, участвующий в создании комфортных условий проживания, повышении качества и уровня жизни населения, модернизации жилищно-коммунального хозяйства, развитии транспортной системы, реорганизации производственных территорий, сохранении и преобразовании технологического промышленного потенциала, вводе в эксплуатацию новых и модернизированных производств.

Выстраивание логических и эффективных взаимоотношений между всеми участниками инвестиционно-строительных и девелоперских процессов должно гарантировать своевременное и качественное создание объектов недвижимости. Это сложная задача, при решении которой учитывается множество факторов.

1. Анализ состояния инвестиционно-строительной и девелоперской деятельности в Республике Беларусь

На сегодняшний день в Республике Беларусь осуществляется реализация множества инвестиционных проектов в различных сферах деятельности и жизни страны. В строительном комплексе инвестиционные программы получили наибольшее распространение в жилищном строительстве, строительстве новых

и реконструкции существующих производств (фабрик, заводов, гостиничном бизнесе и т.д.).

В качестве инвесторов выступают как государство, белорусские предприниматели и организации, так и иностранные граждане и предприятия, которые видят позитивные результаты во вложении и развитии своего капитала на территории Республики Беларусь.

Организации, имеющие большой опыт работы, устойчивые в финансовом отношении даже в период кризиса, активно участвуют в девелоперской деятельности. Данный вид деятельности предусматривает комплекс мероприятий, обеспечивающий качественные изменения характеристик бизнеса, что приводит к получению стабильного дохода или увеличения рыночной стоимости. В настоящее время в Республике Беларусь активно осуществляется процесс управления земельными участками (ленд-девелопмент).

Перечень участков для девелоперской деятельности создается на государственном уровне и постоянно изменяется с развитием инфраструктуры и постоянным освоением земель.

Примерами организаций, осуществляющих инвестиционно-строительную и девелоперскую деятельность на территории Республики Беларусь, могут быть:

- компания «А-100 Девелопмент», деятельность которой включает в себя полный спектр операций по созданию и эксплуатации объектов недвижимого имущества - от разработки концепции объекта и строительства до реализации и управления жилой и коммерческой недвижимостью;

- компания ОАО «Белеврогрупп» — девелопмент коммерческой недвижимости;

- компания «СарматСтройИнвест», занимающаяся комплексным управлением и реализацией проектов по надстройке мансардных этажей над существующими зданиями в рамках капремонта;

- группа компаний «Юнвест-М», осуществляющая девелопмент жилой, офисной и торговой недвижимости.

На пути развития девелопмента и привлечения инвестиций в нашу страну стоят такие факторы, как несовершенная правовая основа, малое количество моделей развития, в какой-то степени новизна данного вида деятельности в нашей стране.

Правительство предпринимает различные шаги в направлении более привлекательных условий для инвесторов, но из-за информационной асимметрии взаимодействия участников по схеме «государство-инвестор» не всегда это удается.

Инвестиционно-строительная и девелоперская деятельность осуществляется на всей территории Республики Беларусь. Наиболее распространена в крупных городах, районных центрах и на относительно небольшом расстоянии от них.

В Брестском регионе инвестиционно-строительной и девелоперской деятельности подверглись такие предприятия, как:

- мебельная фабрика «Пинскдрев», реорганизованная в 2008 г. в ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев»» (в 1992 г. государственные акции были выкуплены коллективом предприятия). За долгое время существования фабрика стала мощным предприятием и сама проводила девелоперскую деятельность в отношении небольших предприятий, таких как ОАО «Витебсклес», проведя

техническое перевооружение и получив еще одно звено в своей технологической цепи по всей Республике. Так в настоящее время ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев»» имеет в своем составе 44 предприятия, вспомогательные службы и более 6000 работников. ЗАО «Холдинговая компания «Пинскдрев»» занимает ведущее место в деревообрабатывающем производстве. Имеет постоянные заказы как в Беларуси, так и далеко за её пределами (более 130 стран со всего мира являются потребителями продукции);

- ОАО «Пинский опытно-механический завод». В 2012 г. частный холдинг «Группа компаний ПАК» выкупил 100% акций ОАО «Пинский опытно-механический завод». На данный момент это слаженная команда сотрудников, которые обладают необходимым оборудованием и квалификацией для производства высококачественной и востребованной продукции. Завершается комплексная модернизация производства. Осваиваются новые виды продукции. ОАО «Пинский опытно-механический завод» специализируется на производстве станков, механизмов, насосов для воды и битума, подогревателей пароводяных и водогрейных, чугунного литья, запорной арматуры, металлоформ, пожарных резервуаров. Также предлагаются услуги литья по чертежам заказчика, сервисные услуги. Ассортиментный перечень выпускаемой продукции состоит из более чем 150 наименований. Вся продукция сертифицирована;

- Белорусско-российское открытое акционерное общество «Брестгазоаппарат». В 1994 г. было проведено акционирование завода и завод приобрел статус СП ОАО «Брестгазоаппарат». Контрольным пакетом акций (51%) владеет РАО «Газпром» за счет вложения прямых инвестиций в приобретение кранового производства и сооружения 8-го корпуса завода. В 1997 году, достигнув финансовой стабильности и относительно высокой рентабельности, завод начал осуществлять планомерную инвестиционную программу за счет собственных средств, направляя их на закупку новейшего оборудования и технологий.

За период 2002-2014 гг. можно отметить такие крупные инвестиционные проекты, как строительство цеха по производству древесностружечных плит мощностью 250 тыс. куб. м. на «Ивацевичдрев»; реконструкцию и техническое переоснащение птицефабрики «Дружба» с объемом инвестиций около 180 миллиардов рублей; строительство в г. Белоозерске завода по производству свинца и сплавов с созданием более 100 новых рабочих мест; реализация проекта по комплексному освоению месторождения силикатных песков и мела месторождения «Хотиславское» с общей стоимостью проекта около 900,0 млрд руб.

Ежегодно увеличиваются поступления иностранных инвестиций в экономику региона. В 2002 году в область было привлечено 14 млн. долларов США, а к 2012 году их объем уже составил 144 млн. Несмотря на непростую экономическую ситуацию, прежде всего в Европе, инвесторы продолжают работать над заявленными проектами и создают новые предприятия и производства. Например в Каменецком районе с участием итальянского капитала в 2012 г. завершена реализация проекта по созданию высокотехнологичного производства полимерного рукава. Состоялось открытие совместной белорусско-китайской производственно-торговой компании «Антопольский текстиль» по выпуску флизелина с привлечением китайских инвестиций.

Следует отметить, что в 2014 году снизился объем инвестиций, обусловлено это высокой инвестиционной базой 2013 года, сформированной за счет ре-

лизации крупных инвестиционных проектов, а также сокращением объемов государственного финансирования жилищного строительства и других государственных программ.

В 2014 г., несмотря на сокращения государственного финансирования в строительной области, продолжилась реализация инвестиционных проектов с участием иностранных инвесторов: «Сария Био Индастрис» - «Реконструкция завода по переработке отходов животного происхождения в д. Подосье Березовского района», ООО «Волат Трейд» - «Создание производства паркетной доски в агрогородке Чернавчицы Брестского района» и СООО «ЭксайдТекнолоджиз» - «Создание полного цикла производства аккумуляторов в Республике Беларусь».

В настоящее время регион готов реализовывать ряд инвестиционных проектов в различных областях:

- Туристическая фирма ООО «Автотур»- проект «Гостиница «Сено - Вал-3*»;
- ОАО «Брестское пиво» - инвестиционный проект «Модернизация участка розлива пива с заменой линии розлива в стеклянные бутылки и линии розлива в кеги»;
- ГУПП «Брестзеленстрой» - организация щеподробильного производства;
- Общественное объединение спортивный вело-мото-туристический клуб «Планета путешествий» - центр туристической подготовки;
- ОАО «Брестский электроламповый завод» - создание производства по выпуску стеклотрубки для энергоэкономичных люминесцентных ламп;
- ЧУП «Брестская мебельная фабрика» - модернизация и развитие производства бытовой мебели;
- ОАО Брестская типография» - внедрение флексографской печати;
- КУП «УКС Брестского городского ЖКХ» - создание историко-культурного комплекса «Брест».
- КУПП «ЖКХ» г. Пинска - строительство мусороперерабатывающего завода в районе д. Вулька-Городищенская Пинского района;
- ОАО «Полесье» - техническое перевооружение и модернизация фабрики верхнего трикотажа;
- ЧПУП «Восточно-европейская механика» - реконструкция производственного корпуса деревообрабатывающего комбината под металлообрабатывающее производство;
- ОАО «Пружанский комбинат строительных материалов» - строительство завода по производству кирпича керамического мощностью 30 млн. штук условного кирпича в год;
- КУПП «Брестское городское жилищно-коммунальное хозяйство» - создание электрогенерирующей установки на полигоне ТБО г. Бреста, выработка электрической энергии из извлеченного биогаза с полигона бытовых отходов г. Бреста;
- РУП «Гранит» - разработка месторождения облицовочного камня «Карьер Надежды» и изготовление облицовочных изделий из горных пород.

2. Динамика инвестиционной деятельности в Республике Беларусь

В настоящее время осуществляется реализация программы развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года. Основана

она на результатах привлечения инвестиций в основной капитал в период с 2006 по 2015 гг.

В 2006-2010 гг. объем инвестиций в основной капитал в промышленности вырос в 2,2 раза, уровень износа основных средств удалось снизить лишь с 64% до 51%. При этом отдача инвестиций (рубль продукции на рубль инвестиций) снизилась с 13,8 до 11,7 Вт. Теперь реализация программы оценивается примерно в 872,7 трлн. Вт, или 83,2-90,2 млрд. USD, в т.ч. около 585,9 трлн. Вт — на создание новых и модернизацию существующих рабочих мест, 65,74 трлн. — на научное обслуживание, 41,05 трлн. — на обучение и подготовку кадров, 65,34 трлн. — на развитие товаропроводящей сети, консалтинговой и лизинговой деятельности, создание логистических центров, развитие стандартизации и разработку технических регламентов, создание и модернизацию испытательных станций по оценке соответствия продукции техническим регламентам ЕЭП [4].

В 2016-2020 гг. среднегодовой объем инвестиций в основной капитал в текущих ценах должен составить 71,6 трлн. Вт.

Индексы инвестиций в основной капитал по областям и г. Минску в 2013-2014 гг. представлены на рисунках (в процентах к 2012 г.; в сопоставимых ценах):



Рисунок 1 - Индексы инвестиций в основной капитал в 2013 году [4]

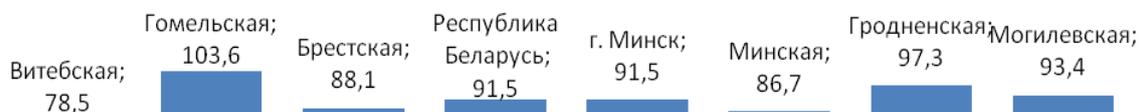


Рисунок 2 - Индексы инвестиций в основной капитал в 2014 году [4]

В январе-феврале 2015 г. использовано 29,1 трлн. рублей инвестиций в основной капитал, что в сопоставимых ценах составляет 113,7% к уровню января-февраля 2014 г.

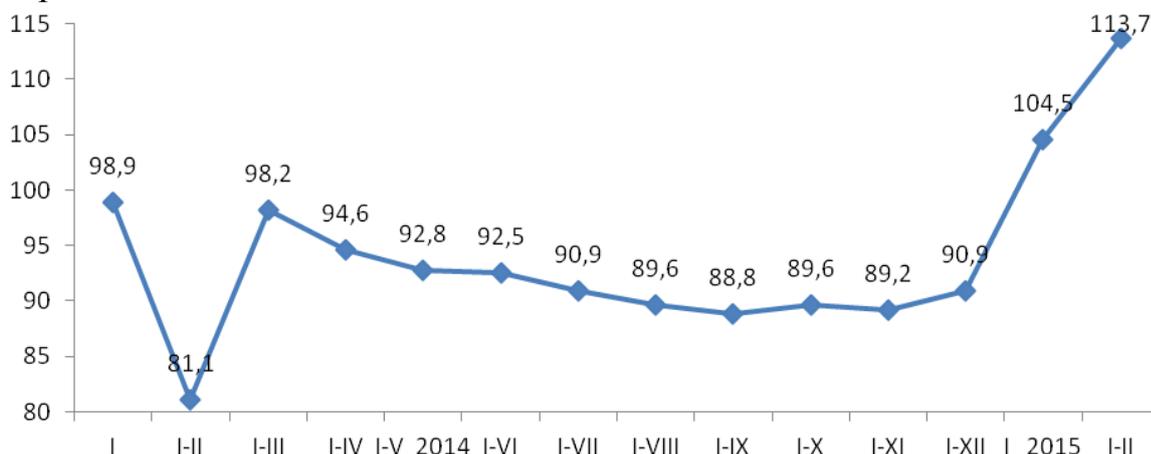


Рисунок 3 - Инвестиции в основной капитал (в % к соответствующему периоду предыдущего года; в сопоставимых ценах) [4]

В январе-феврале 2015 г. строительно-монтажные работы выполнены на 15,7 трлн. рублей, что в сопоставимых ценах составляет 122,3% к уровню января-февраля 2014 г. Удельный вес строительно-монтажных работ составил 53,8% от общего объема инвестиций в основной капитал.

За этот период инвестиции на приобретение машин, оборудования, транспортных средств составили 10,8 трлн. рублей (37% общего объема инвестиций, или 106,9%) к уровню января-февраля 2014 г. На долю импортных машин, оборудования, транспортных средств приходится 75,1% этих инвестиций. Из импортного оборудования 13,2% приобретено на территории Республики Беларусь.

3. Совершенствование организационно-экономического взаимодействия участников инвестиционно-строительных и девелоперских процессов

На процесс взаимодействия рассматриваемой деятельности между основными участниками и его эффективность существенное влияние оказывают внешние и внутренние, по отношению к процессу, факторы: уровень политической стабильности, правовое, экономическое и промышленное развитие, институциональная и территориальная инфраструктура города, региона и страны в целом, обеспеченность сырьевыми ресурсами, природно-климатические условия, потенциал участников взаимодействия (инвестиционный, логистический, ресурсный, маркетинговый, финансовый, сбытовой, инновационный, производственный, управленческий, информационный, производственно-технический), потенциал технической подготовки производства, производственный потенциал, потенциал экономической безопасности, трансакционные издержки, а также наличие долгосрочных и периодических производственных связей между участниками взаимодействия и согласованность их интересов между собой и со стратегией социально-экономического развития региона.

Причины неэффективного взаимодействия участников инвестиционно-строительного процесса можно также разделить на внешние и внутренние. К ним относятся:

- некачественная разработка проектов;
- необоснованное планирование и осуществление затрат (финансовых, материальных, трудовых), в том числе затрат на незаконную деятельность;
- некачественная реализация (на которую влияют недостаточно проработанная нормативная база, неисполнение нормативных требований, отсутствие мониторинга, несвоевременное поступление средств, неэффективное расходование средств, дублирование функций участников);
- межведомственные барьеры;
- некачественное и/или несвоевременное обеспечение контрактов;
- использование неэффективных/ нерезультативных способов, методов и технологий;
- отсутствие должного уровня координации;
- преследование участниками личной или сиюминутной выгоды, оппортунистическое поведение, неучет интересов других участников проекта, заинтересованных сторон и государства.

В этой связи важно своевременно определять, является ли данное взаимодействие результативным и целесообразно ли его осуществлять или продолжать в дальнейшем.

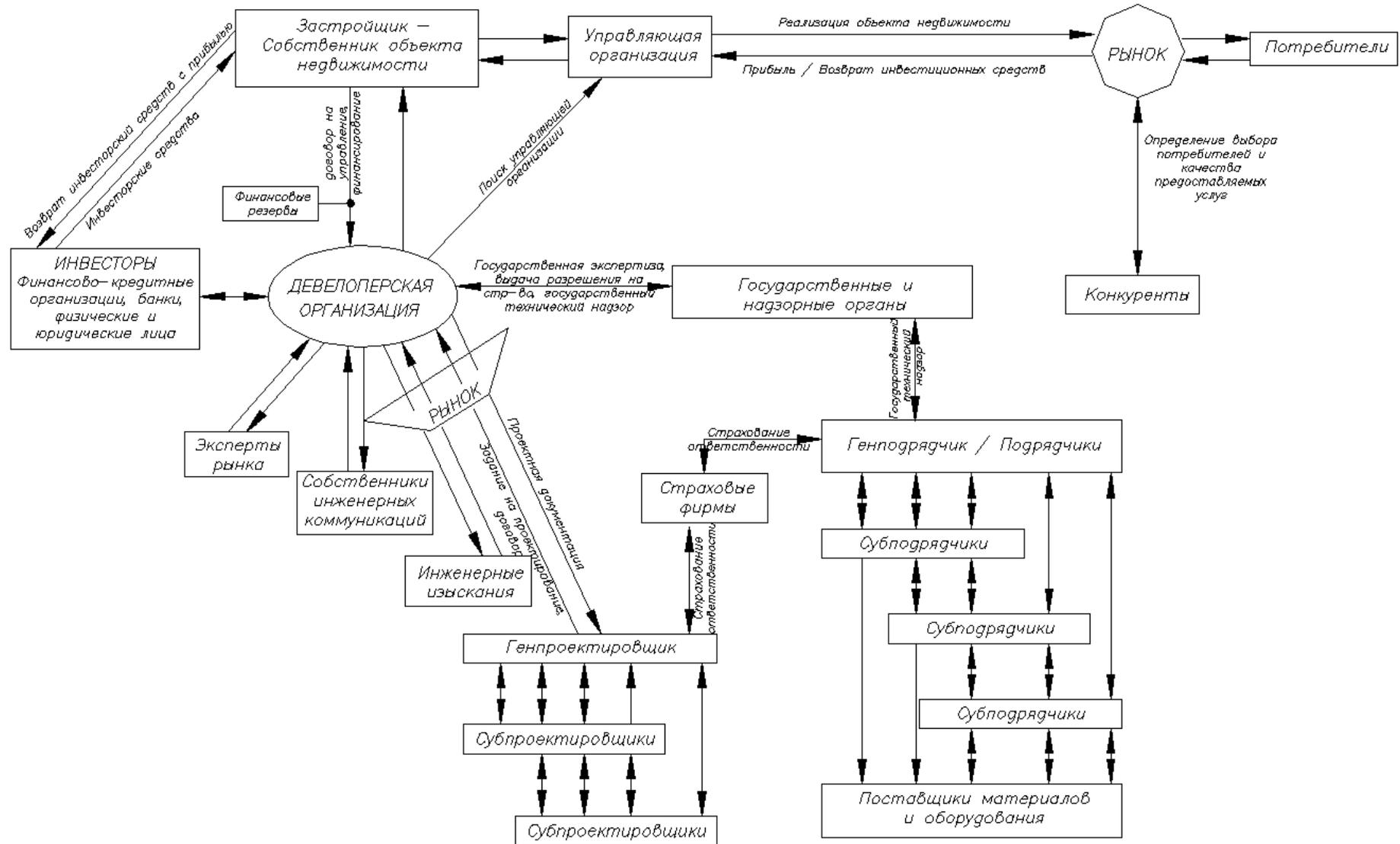


Рисунок 4 - Схема взаимодействия основных участников инвестиционного строительства при реализации проекта девелоперской организацией, действующей по принципу «чистый девелопмент» [3]

4. Ключевые показатели эффективности в девелоперской деятельности

На наш взгляд, при оценке эффективности взаимодействия участников основным опережающим показателем является время, затраченное на выполнение работ, или объем работ, выполненных в срок. Данный показатель будет характеризовать согласованность действий всех участников взаимодействия во времени.

Соблюдение временных рамок – одна из основных проблем в строительстве: несвоевременное согласование и получение разрешений, задержка поставок и платежей, срывы сроков ввода объектов. А взаимодействие участников будет эффективным, то есть будут достигнуты поставленные при взаимодействии цели, если каждый из них будет не только четко понимать свою роль в этом взаимодействии, но и своевременно включаться в деятельность по ее достижению.

В качестве запаздывающих показателей могут быть использованы показатели эффективности инвестиционно-строительного проекта как в целом по проекту, так и для каждого участника: чистый дисконтированный доход, срок окупаемости, индекс рентабельности и др. Однако при расчете данных показателей, по нашему мнению, целесообразно учитывать не только затраты, связанные с производством, но и трансакционные издержки.

Можно выделить диагностические показатели, которые играют важную роль в деятельности. К ним относятся дебиторская задолженность, прибыль.

Кроме ранее перечисленных показателей, с позиции всех заинтересованных лиц целесообразно провести оценку эффективности использования совокупных ресурсов на основании рентабельности совокупного капитала (определяемого отношением общей суммы брутто-прибыли к средней сумме совокупных активов за отчетный период) и показателя эффективности использования ресурсного потенциала (определяемого как отношение выручки к сумме основных фондов, оборотных средств и затрат на оплату труда). Данные показатели целесообразно определить как в целом для участников взаимодействия, так и для каждого из них в отдельности. Кроме того, необходимо оценить экономию материальных ресурсов и затрат, сокращение продолжительности строительства, полученные в результате взаимодействия. А в связи с тем, что деятельность инвестиционно-строительного комплекса оказывает существенное влияние на развитие региона, целесообразно при оценке эффективности учитывать показатели, характеризующие социально-экономическое развитие региона: ввод в действие объектов жилищной сферы, жилищно-коммунального хозяйства, развитие транспортной и социальной инфраструктуры, т. е. показатели, составляющие качество жизни.

Заключение

В реальной ситуации не существует исчерпывающих показателей эффективности, они могут дополняться и изменяться в зависимости от проекта, региона или заинтересованных сторон, но для их обоснования необходимо руководствоваться следующими принципами, среди которых:

- формализуемость, то есть возможность описать показатель математически;
- независимость - невозможность выразить один показатель через другой;
- полнота - определение состава показателей, позволяющих получить синергетический эффект;

- упорядоченность - включение в состав показателей, вносящих наибольший вклад в конечный результат деятельности;
- избыточность — нецелесообразность включать в состав группы для оценки эффективности показатели, дублирующие друг друга и оказывающие одинаковое влияние на результат;
- согласованность - непротиворечивость между показателями, используемыми для оценки.

Использование предложенных показателей позволит оценить как эффективность взаимодействия в рамках инвестиционно-строительного процесса в целом, так и его эффективность для каждого участника, а также позволит понять, кто из них снижает эффективность взаимодействия.

Подводя итоги, хотелось бы сказать о некоторых улучшениях в сфере девелоперской деятельности в Республике Беларусь. Эти улучшения коснулись особо значимых инвестиционных проектов, объём инвестиций которых составляет более 150 млн. долларов. Президентом страны был принят декрет №10 "О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в Республике Беларусь", благодаря которому инвестор получает возможность всесторонней помощи от государства. Так, согласно этому документу, при заключении инвестиционного договора между государством и инвестором последний получает возможность безаукционного выбора земли под объект, возможность оформить землю в аренду или частную собственность, возможность проведения параллельной поэтапной разработки проектно-сметной документации и строительства, что может освободить инвестора от налога на прибыль в течение срока окупаемости проекта. Предусматривается также освобождение от ввозных пошлин для материалов и оборудования и ряд других льгот.

Все эти факторы, наряду с возрастающим уровнем профессионализма участников проекта, должны оказывать положительное влияние на инвестиционную ситуацию в Республике Беларусь.

На сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что Республика Беларусь является хорошей площадкой для инвестирования и реализации различных проектов, связанных со строительной отраслью. С каждым годом открывается всё большее количество инвестиционных проектов, законодательная база совершенствуется, а опыт уже реализованных инвестиционных проектов привлекает инвесторов во все регионы Беларуси.

Литература

1. Бакрунов, Ю.О. *Методология развития девелоперской деятельности в инвестиционно-строительной сфере: диссертационная работа д.э.н.: 08.00.05 / Ю.О. Баркунов; ГОУ ВПО Московск. гос. стр. универ. – М., 2010. – 26 с.*
2. *Проблемы развития земельного девелопмента в Республике Беларусь: №7 Экономика и управление // Труды БГТУ / Белорусский государственный технологический университет; О.В. Бурдыко. – Минск, 2012. – С.246 – 249.*
3. Шприц, М.Л. *Методы организации инвестиционно-строительной деятельности при возведении многофункциональных комплексов / М.Л. Шприц // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена. – Санкт-Петербург, 2013. – № 163. – С. 98-105.*
4. Сайт <http://www.belstat.gov.by/>

АКТИВИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ВКЛЮЧЕНИЯ УКРАИНЫ В СИСТЕМУ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ

ACTIVIZATION OF INVESTMENT ACTIVITY AS A FORM OF INCLUSION OF UKRAINE IN WORLD ECONOMIC SYSTEM

*Божидарник Т.В., Галазюк Н.Н., Зелинская О.Н.
Луцкий национальный технический университет
г. Луцк, Украина*

*Bozhydarnik T., Galaziuk N., Zelynska O.
Lutsk National Technical University
Lutsk, Ukraine*

Аннотация

Анализ современного состояния инвестирования в странах Восточной Европы, и Украины в частности, свидетельствует о том, что инвестиционный климат является все еще неудовлетворительным, поэтому управление инвестиционными процессами в этих странах чрезвычайно сложное, так как инвестиционная деятельность в условиях кризиса является слабой; инвестиционная политика не стабильна, это связано с законодательной базой и налоговой политикой.

Summary

Analysis of the current state of investment in Eastern Europe and Ukraine in particular, shows that the investment climate is still unsatisfactory, and therefore management of investment process in the country is extremely difficult for investment activity in the crisis is weak; investment policy is volatile, due to the legal framework and tax policy.

Современное развитие экономики Украины неразрывно связано с инвестиционными процессами, которые являются движущей силой интеграции экономики в мировое хозяйство за счет обновления основных фондов, перевода капиталов из одних сфер в другие, передачи технологий, инноваций и управленческого опыта. Привлекать, использовать или ограничивать инвестиции, руководство каждой страны определяет это субъективно соответствии со своими социально-экономическими и национальными особенностями. Однако вопрос активизации инвестиционных процессов сегодня актуален для большинства стран мира, поэтому Украина не является исключением.

Оздоровление и развитие современной экономики Украины невозможно без активизации инвестиционной деятельности, поиска и привлечения надежных инвесторов, которые размещали бы свои инвестиции на долгосрочные сроки, обеспечивая тем самым стабильное развитие важных звеньев хозяйства. У Украины есть все шансы для привлечения инвестиционных ресурсов и использования их в интересах экономики, потому что потенциал украинской экономики имеет достаточно «широкие горизонты» для своего развития.

В то же время макроэкономические показатели Украины остаются на периферии мировых инвестиционных потоков, что значительно усиливается недостаточным уровнем инвестиционных ресурсов, а также усложняется кризисными явлениями в мировой экономике.

Также иностранный капитал может внести в страну достижения научно-технического прогресса и передовой опыт управления. Кроме того, привлечение иностранного капитала в материальное производство гораздо выгоднее получения кредитов для закупок необходимых товаров, которые лишь умножают общий государственный долг.

Приток зарубежных капиталовложений жизненно важен для достижения среднесрочных целей, таких как, выход из современного кризисного состояния, начальный подъем экономики. При этом, конечно, украинские гражданские интересы не совпадают с интересами иностранных инвесторов, следовательно, важно привлечь капиталы так, чтобы не оставить их владельцев без собственных мотиваций, одновременно направляя действия последних на благо общественных целей. Эта задача имеет решение, что подтверждается мировым опытом (например, образование новых индустриальных стран), но для нахождения каких-либо определяющих действий для ее осуществления нужно, в первую очередь, изучить конкретное состояние области привлечения иностранных инвестиций в настоящих украинских условиях, рассмотреть экономическую и законодательную базы, обеспечивающие инвестиционный климат в стране. Ведь сейчас такой мощный инструмент по привлечению иностранного капитала как законодательство одновременно является основной причиной, удерживающей инвесторов от крупных вложений.

Экономическая деятельность субъектов хозяйствования в значительной мере характеризуется объемами и формами инвестиций.

Существует много определений инвестиционной деятельности. Однако при более узком толковании понятия инвестиционной деятельности применяют термин "инвестиционный процесс" – это понятие обычно связывают с обоснованием и реализацией реальных инвестиционных проектов (объектов реального инвестирования, планируемых к реализации в формах приобретения, реконструкции, расширения, нового строительства и т. п.). Значительные широкомасштабные проекты имеют большое количество стадий (фаз) реализации.

Таким образом, инвестиции – это вложения капитала с целью последующего его увеличения. Прирост капитала в результате его инвестирования является компенсацией за риск потерь от инфляции и неполучения процентов от банковских вложений капитала [7, с. 13].

Стратегической целью отечественной внешнеэкономической политики является активное привлечение страны в международные интеграционные процессы. Реализация этой задачи требует концентрации значительных интеллектуальных, материальных, финансовых и природных ресурсов для развития стратегических технологий как основных факторов международной конкурентоспособности. В свою очередь, это возможно лишь при условии стабильного притока капитала в народное хозяйство. Но в Украине, как и в большинстве стран Восточной Европы, уровень внутренних сбережений и инвестиций очень низкий и недостаточен для стабильного экономического роста.

Стоит отметить, что перспективы участия Украины в международном инвестиционном рынке в значительной степени зависят от уровня взаимопонимания между украинским правительством и международными экономическими организациями. Сотрудничество Украины с такими организациями является важным элементом создания привлекательного инвестиционного климата, внедрения лучшего мирового опыта в отечественную практику хозяйствования, привлечения и использования иностранных капиталов, интеграции в мировые рынки [3, с 54]. Одним из важных проявлений глобализации, которые требуют учета в инвестиционной политике государства, является транснационализация коммерческих связей, товарных и финансовых рынков.

Европейский выбор как стратегическое направление национального развития Украины определил блок приоритетов внешнеэкономической государственной политики, первоочередными из которых являются интеграция в ЕС и экономизация внешнеполитической деятельности страны. При таких условиях государственное управление инвестиционным процессом выступает системой общегосударственной, региональных и местных программ, связанных прежде всего с привлечением иностранных инвестиций, международными программами финансирования, инвестиционной политикой, реализацией совместных проектов.

Базовой задачей органов исполнительной власти всех уровней по управлению иностранными инвестициями должна выступать разработка механизмов и инструментов, которые способны влиять на объемы, структуру иностранных инвестиций и деятельность инвестиционных институтов. Выполнение вышеуказанных задач невозможно без учета необходимости совершенствования инвестиционного климата государства и снижения инвестиционных рисков. Оценка инвестиционных рисков, в свою очередь, дает базу для разработки программ регулирования инвестиционного климата. Относительно Украины можно сформулировать правило девяти ключевых инвестиционных факторов:

1. Либерализация и дерегулирование предпринимательской деятельности. Должна быть создана работающая схема по выявлению и быстрому устранению барьеров для создания, ведения и закрытия бизнеса. Она включает комплекс мероприятий по снижению степени вмешательства со стороны правительства в частный бизнес, предоставлению частным предпринимателям возможности действовать свободно и получать прибыль в условиях честной конкуренции.

2. Стабильность и предсказуемость правового поля. Необходимо согласовать существующие, разработать и принять новые законы, устанавливающие единые правила игры для компаний всех форм собственности. В первую очередь, такая работа должна быть проведена в отношении гражданского, трудового, налогового и коммерческого кодексов, законодательства о защите прав в сфере интеллектуальной собственности, патентов, политики передачи технологий и прямых иностранных инвестиций.

3. Корпоративное и государственное управление. Это направление включает комплекс мер по урегулированию корпоративных прав, деятельности государственной администрации и приватизации государственной собственности.

4. Либерализация внешней торговли и движения иностранного капитала. Этот инвестиционный фактор включает в себя комплекс мероприятий по стимулированию свободного перемещения товаров, услуг и капиталов между государствами.

5. Развитие финансового сектора. Состояние финансового сектора имеет ключевое значение для инвесторов. Поэтому работа в указанном направлении является наиболее важной для улучшения инвестиционного климата и требует проведения ряда мероприятий.

6. Снижение уровня коррупции. Необходимо создать такую систему отношений органов власти и бизнеса, которая минимизирует возможности злоупотребления своим положением государственных чиновников, обеспечит последовательность в выполнении принятых законов и постановлений, облегчит получение разрешений, лицензий и санкций.

7. Снижение политического риска. Политическая стабильность и независимость экономических условий от изменений в органах власти была и остается одним из важнейших позитивных факторов при принятии инвестиционного решения.

8. Имидж и программы продвижения страны. Долгосрочные цели по привлечению внешних инвестиций требуют постоянных усилий по формированию привлекательного имиджа страны.

9. Формирование инвестиционных стимулов. Цель действий в этом направлении - создание инвестиционных стимулов, аналогичных стимулам торговых партнеров страны.

Таким образом, методы стимулирования инвестиционных процессов реализуются через соответствующий механизм, который должен разрабатываться государством с учетом специфики каждого региона страны. Поэтому концептуальные положения механизма формируются на уровне государства в целом, а тактические и оперативные решения по привлечению иностранных инвестиций - по регионам, исходя из специфики территорий, приоритетов развития региональной экономики, отраслевых и природных особенностей и других условий. В процессе разработки механизма привлечения иностранных инвестиций должны обязательно создаваться условия для его эффективного функционирования.

Также стратегия привлечения иностранного капитала должна опираться на обеспечение иностранных инвесторов благоприятными условиями для деятельности в экономическом пространстве Украины на одном уровне с украинскими инвесторами. Поэтому, по нашему мнению, важным является внедрение эффективных методов стимулирования иностранных инвесторов. Учитывая изложенное, очень важно подобрать приоритеты в инвестиционном процессе, которые бы обеспечили высокий уровень его эффективности. Это объективно обуславливает необходимость осуществления следующих мер:

- сужение направлений инвестирования и внедрения проектов с учетом существующего инновационного потенциала;
- включение в инвестиционный процесс как государственных, так и частных ресурсов;
- привлечение иностранных партнеров к внедрению инвестиционных проектов, связанных с использованием инновационного и промышленного потенциала;
- создание новых организационных форм интеграции финансового и промышленного капитала;
- разработка и внедрение региональных программ инвестирования.

В Украине необходимо разработать и воплотить в жизнь комплексную программу стимулирования и поощрения отечественных и иностранных инвестиций, предусматривающую возможность заключения инвестиционных соглашений, а также страхование рисков иностранных инвесторов и все необходимые финансовые, имущественные и правовые гарантии. Необходимо предусмотреть также градацию системы приоритетов инвестиций, в том числе с использованием методики сертификации инвестиционных проектов [2, с 78].

Несмотря на кризисное положение в Украине и слабую активность на фондовом рынке, некоторые инвесторы все же стараются работать преимущественно в

отраслях, где сконцентрировано меньше рисков и гарантированные доходы, так как украинский рынок является одним из крупнейших и перспективных в Европе.

Таким образом, на основе вышесказанного можно сделать такой вывод: в состоянии экономического кризиса в Украине особое внимание надо уделить активизации инновационно-инвестиционной деятельности предприятий, поскольку качество значительной части отечественных изделий не соответствует уровню научного и технологического обеспечения, что в свою очередь приводит к их неконкурентоспособности как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Ценовая энергоемкость и металлоемкость единицы национального продукта в Украине также в несколько раз превышает среднеевропейский уровень. Указанное состояние можно изменить путем предоставления приоритетов отраслям, которые производят или в перспективе способны выпускать конкурентоспособную продукцию. Необходимым условием улучшения ситуации является внедрение на предприятиях инновационных технологий: нововведения способствуют снижению издержек производства и увеличат устойчивый потребительский спрос на рынке товаров, являющийся сегодня особенно важным в условиях кризисного состояния экономики Украины.

Причем, развитие инновационно-инвестиционного предпринимательства как составляющей формирования рыночной экономики находится в полной зависимости от стимулирования развития предпринимательства, активизации деятельности в инвестиционной сфере, наличия развитой инфраструктуры предприятий и отработанного механизма финансирования инновационных проектов. Решение этих вопросов позволит инновационным предприятиям реализовать свои потенциальные возможности в условиях рынка и даст реальный шанс для Украины достичь уровня высокотехнологичной развитой страны. В связи с этим по данному направлению насуточно необходимы активизация деятельности государства и реализация эффективной экономической политики с использованием надлежащих инструментов и рычагов, предложенных современной экономической теорией.

Литература

1. Воробьев, Ю.Н. *Инвестирование: уч. пособие* / Ю.Н. Воробьев, Е.И. Воробьева. - Симферополь: Таврия, 2004. - 340 с.
2. Для повышения инвестиционной привлекательности страны / М. Пожиганов // *Голос Украины*. - 2009. - №149. - С.8.
3. Эффективность привлечения инвестиций в Украину: инновационно-инвестиционные системы / О. Пидлисна // *Экономист*. - 2009. - №4. - С.80-83.
4. Меры стимулирования и ограничения привлечения иностранных инвестиций / В.М. Вишняков // *Государство и регионы. Серия: Экономика и предпринимательство*. - 2009. - №6. - С.51-55.
5. *Инвестиционные стратегии конкурентоспособной экономики: Монография* / Под ред. И.Л. Сазоня. - Днепропетровск: Наука и образование, 2010. - 420 с.
6. Мониторинг инвестиционных возможностей прямых иностранных инвесторов в Украине / В.В. Солдатенко, В. Федоренко // *Инвестиции: практика и опыт*. - 2010. - №10. - С.22-30.
7. Привлечения инвестиций в реальный сектор экономики региона и их влияние на экономическую безопасность / С.М. Богданов // *Государство и регионы. Серия: Экономика и предпринимательство*. - 2008. - №6. - С. 17-21.
8. Правовое обеспечение зарубежных инвестиций в Украину / В.В. Солдатенко // *Финансы Украины*. - 2009. - №6. - С. 108-113.

ОБЗОР ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ НА РЫНКЕ РОЗНИЧНОЙ СЕТЕВОЙ ТОРГОВЛИ

THE REVIEW OF THE INVESTMENT ACTIVITY ON THE MARKET OF RETAIL NETWORK TRADE

Головач Э.П., Хутова Е.Н.

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

Golovach E.P., Khutova E.N.

*Brest state technical university, Brest,
Republic of Belarus*

Аннотация

Целью написания статьи является выявление особенностей функционирования торговых сетей в различных регионах и инвестиционной активности их развития.

Summary

The purpose of the article is the detection of the features of functioning of retail networks in different regions and investment activity of their development.

Введение

Современная экономика (как отечественная, так и зарубежная) часто характеризуется разного рода корпоративными формированиями, коалициями, союзами, сетями. Это не удивительно, так как объединение усилий органов управления, предпринимателей, субъектов инвестиционной и инновационной деятельности на определенной территории дает значительные преимущества в конкурентной борьбе, способствует рационализации производственно-рыночных процессов [1]. Розничная торговля, являясь сферой товарного обеспечения широких слоев потребителей, формируя сетевые компании, стремится наилучшим образом отвечать современным требованиям рынка, завоевывать предпочтения покупателей, показывать высокое качество обслуживания. Вместе с тем, за счет объединения и укрупнения розничные торговые сети нацелены на максимальный охват рынка, рост товарооборота и обеспечение высокого уровня рентабельности продаж.

1. Развитие мирового рынка розничной сетевой торговли и место стран Восточной Европы в ритейле

Мировой рынок сетевой розничной торговли давно сформирован транснациональными торговыми компаниями из США, Великобритании, Франции и Германии. Сетевая розничная торговля имеет вековую историю, свое начало берет в США (1876 г. – первая национальная сеть «The Great Atlantic & Pacific Tea Company» по продаже чая, кофе, продуктов), где долгое время активно развивается и остается на первом месте в мире по своей активности. Известными сетевыми брендами являются: Costco Wholesale Corporation, The Kroger Co, The Kroger Co и др. [2].

Торговая компания **Wall-Mart**, основанная в 1962 г., является самой большой компанией в США и в мировом ритейле по рейтингу «Fortune 500» за 2015 г. (включает более 7000 магазинов в 14 странах мира) и самой богатой сетью в мире – предполагаемая стоимость составляет около \$425 миллиардов. За 2012-

2014 г. компания приобрела 11 фирм, специализирующихся на онлайн-торговле, тем самым став одним из крупнейших on-line ритейлов (после международной сбытовой сети Amazon (США)). [2]

В мировой интернет-торговле США занимает первое место (привлекает более 30% покупателей), больше половины всего оборота обеспечиваются 10-15 крупными сетевыми компаниями (Netflix, Amazon, Wal-Mart и др.) Target, опережает другие страны по развитию за счет открытия торговыми сетями крупных распределительных центров, оптовых складов (возле небольших городов), что обеспечивает доставку товаров клиентам непосредственно в день оформления заказа, а так же возможность без оплаты отказаться от товара или оперативно его поменять на более подходящий.

Сетевая торговля в США характеризуется:

- большой востребованностью и широкой доступностью покупателям;
- оперативностью реагирования на потребности;
- активным развитием электронных продаж за счет:
 - открытия он-лайн магазинов непосредственно на складах производителей;
 - обеспечения доставки товаров за счет внедрения новых технических средств. Компания **Amazon** (крупнейшая в мире по обороту среди продающих товары и услуги через Интернет) планирует внедрить через 4-5 лет доставку на беспилотных летательных аппаратах – дронах;
 - значительно низкого уровня цен по сравнению с магазинной торговлей;
 - большого количества платежных карт (6 на одного жителя);
 - организации крупных распродаж (можно приобрести сотни товаров со скидками от 60 до 97%);
- выделением разных групп сетей в ритейле: продуктовые сети, специализированные торговые сети, частные торговые сети, сети магазинов самообслуживания;
- использованием глобальной сети синхронизации данных в отношениях с партнерами (Global Data Synchronization Network — GDSN), что обеспечивает знание нужд потребителей и грамотное реагирование на них.

По данным мирового экономического обзора стран, на 1-е полугодие 2015 г. отмечен рост потребительских расходов в США на 3,1 %, что определяет положительные тенденции в экономике [3].

В странах Западной Европы сетевая торговля получила развитие в послевоенный период, была построена по принципу объединения независимых магазинов в небольшие сети. Для стран Центральной и Восточной Европы начало сетевой торговли связано с переходным периодом (конец 80-х начале 90-х годов XX века), когда происходило укрепление экономики и рынок был открыт для инвестирования в торговый ритейл, сетевой принцип построения торговли стал доминировать. Торговля в Польше, Чехии и Венгрии развивалась по направлению открытия «минимаркетов» - маленьких продуктовых магазинов со смешанным ассортиментом товаров, часто в частном секторе проживания работников, в малых населенных пунктах. К концу 2000-х годов крупные европейские сети активно осваивали Восточную Европу, определив приход крупноформатных торговых объектов (супер- и гипермаркетов). На современном этапе сетевая торговля в Европе обеспечивает 70-75% розничного товарооборота.

Розничная сеть **Carrefour**, организованная в 1957 г. во Франции, после слияния в 2000 г. с сетью продовольственных магазинов Promodès, значительно укрупнилась и занимает в 2015 году первое место среди европейских ритейлов. Она же стала первой сетью (еще в середине 70-х годов XX века) в создании

собственной торговой марки. У Carrefour — 15 130 магазинов (расположенных в Европе, Бразилии, Аргентине, Северной Африке и Азии), работающих под разными марками, в том числе гипермаркеты Carrefour, супермаркеты Carrefour Market, небольшие магазины Shopi и Marché Plus, дешёвые Dia, Ed, магазины cash-and-carry Promocash [2].

Metro AG — немецкая группа компаний, управляющая третьей по величине торговой сетью в Европе и четвёртой в мире. Metro Group представлена 2200 торговыми центрами в 31 стране мира.

Tesco — британская компания, первая в ритейле Великобритании и четвёртая в мире, магазины которой размещены в Европе (Польша, Чехия), Азии (Япония, Таиланд) и др. Управляет 2700 торговыми центрами по продаже продовольствия и промышленных товаров. Используемые разноформатные объекты — гипермаркет, супермаркет, магазин у дома и др.

Aldi — это сеть немецких магазинов в формате жёстких дискаунтеров (торговая наценка — порядка 12 %).

LIDL — немецкая сеть, включающая более 4500 магазинов (почти во всех странах Европы, продвигаясь на рынках Австралии и США) формата супермаркет площадью 700, 800, 900 и 1000 кв. м [2].

Gruppa Aushan - группа компаний международного масштаба, основанная во Франции в 1961 г. и на конец 2014 года представленная более чем 900 тыс. гипер- и супермаркетов в 15 странах мира. Включает независимые частные компании, работающие в Европе (Франция, Италия, Испания, Португалия, Польша, Венгрия, Румыния и др.), Азии (Китай и Тайвань), в СНГ (Украина и Россия) [4].

Euroshop — одна из ведущих европейских сетей магазинов (225 магазинов в Германии) фиксированных цен (цена всех товаров по 1 евро), включающая товары для дома, текстиль, игрушки, канцелярские товары, отдельные продукты питания.

Наиболее представленными форматами сетевых магазинов Европы выступают супермаркеты и «магазины у дома» в Центральной Европе и дискаунтеры в Восточной Европе. В ассортименте европейских сетевых магазинов в среднем реализуется 30-50% продуктов их собственных торговых марок, а в продажах сетей Aldi, Lidl (Германия) — 70-90%, розничная сеть Marks & Spencer (Великобритания), продает товары только под своими брендами. По итогам I квартала 2015 года обеспеченность стран Европы крупноформатными объектами, в частности торговыми центрами, в среднем составляет 199 кв. метров на 1000 жителей: в Западной Европе — 260 кв. метров, в Восточной значительно меньше — 134 кв. метра. Продажи через интернет-торговлю (по данным Центра стратегических исследований компании Enter) в целом в Евросоюзе в 2014 г. составляют около 260 млрд.долл. США, опережая США (194 млрд.долл.США).

Польша характеризуется в 2014-2015 гг. оживлением на рынке торгового ритейла, за 2014 год введено в эксплуатацию 450 тыс.кв.м площадей, крупные торговые центры традиционно размещены в крупных городах: в Варшаве, Познани, Кракове, Торуне и др., сохраняется тенденция их расширения и модернизации. Инвесторы начали свое движение и в небольшие города (Лешно, Калиш, Зелена-Гура). На 2016 год крупными инвестиционными проектами запланирован ввод в эксплуатацию торговых центров: «Галерея Пошняна» в Познани, «Желены Аркады» в Быдгоще, «Тарасы Замкове» в Люблине и «Сукцесия» в Лодзи [4]. И все же наибольшая представленность розничного ритейла Польши - в формате супермаркет, где торговые сети поддерживают договорные от-

ношения со своими постоянными поставщиками и позволяют приблизить товары к каждому покупателю в каждый населенный пункт (для Польши характерна достаточная разбросанность по территории).

Представленность торговых сетей в разрезе стран обширна – это российские обувные брэнды Kari (30 магазинов) и Centro (51 магазин); немецкие продуктовые ритейлы: LIDL, Aldi, Real (50 супермаркетов); французский гигант Carrefour и шведский IKEA и др. Активно развивается и национальный сетевой ритейл, в каталоге польских фирм (по данным сайта <http://www.polsha24.com/>) представлены в формате супермаркетов: сеть продовольственно-промышленных супермаркетов Arhelan, основанная в 1991 г. (на 2015 г. - 60 магазинов в 32 городах Польши); сеть продовольственно - бытовых супермаркетов в Подляском воеводстве Bliski (магазины у дома, площадью 300 кв. м.); сеть супермаркетов в центральной и западной частях Польши Piotr i Pawel; Biedronka и др. В формате торговых центров: Alfa (в Белостоке, Ольштыне), Outlet Center (площадью 12,5 кв.м в Люблине, Белостоке) и др.

Biedronka – торговая сеть, принадлежащая Акционерному обществу «Jerónimo Martins Polska», включающая на 2014 г. 2,2 тыс. супермаркетов, а в 2015 году планируется довести количество до 3 тыс. Характерным является расположение магазинов даже в небольших населенных пунктах, а в крупных городах есть по одному или несколько магазинов на район, однако неравномерность размещения по всей Польше (в центре Поморского воеводства – Гданьске – более 40 магазинов, а в центре Подляского воеводства – Белостоке – 20 магазинов). У поляков эти магазины ассоциируются с магазинами для малообеспеченных граждан, как типовой дискаунтер, где на маленькой торговой площади 150-200 кв. м при минимальном товарном ассортименте можно совершить покупку быстро. В ассортимент включены товары, произведенные более чем 500 польскими производителями, продвижение собственной торговой марки позволяет значительно снизить цены на продукцию, реализуемую в сети. Biedronka - первая торговая сеть в Польше, получившая в 2010 году сертификат ISO 22000 (требования к системе управления безопасностью продукции для всех участников в цепочке поставок) для собственной торговой марки продукции, магазинов и дистрибьюторских центров и международный сертификат качества ISO 14001 (системы экологического менеджмента).

Сетевая торговля в странах Западной Европы характеризуется:

- объединением под одним брендом магазинов разных форматов;
- разной концентрацией крупноформатных торговых объектов: в Испании, Италии, Греции – супермаркеты и гипермаркеты охватывают 50-60% рынка, а в Великобритании, Швеции, Финляндии - около 90%;
- организацией торговли как по принципу «трафика» - магазины больших форматов размещаются на окраинах городов, вдоль дорожных магистралей - Carrefour, Auchan; так и по принципу торговли «поток» - магазины в основном базируются в центре движения покупателей из близлежащих районов – LIDL, Aldi;
- разными направлениями развития:
 - глобализацией розничной торговли и выходом на новые рынки (Центральная и Восточная Европа, Азия и Южная Америка) – более 60 % компаний работают на зарубежных рынках;
 - слиянием и поглощением сетей - две европейские торговые сети Royal Ahold NV и Delhaize Group намерены объединиться в 2015 г., капитализация новой компании будет насчитывать более 26 млрд. долл. США;

- внедрением новых форм электронной торговли – Интернет-торговля, Mobil-торговля (с помощью on-line ресурсов и мобильных телефонов);
- созданием магазинов фиксированных очень дешевых цен, предлагая сток-товары.

По данным мирового экономического обзора стран за 2014 г. Западная Европа была менее привлекательна по строительству новых торговых объектов – до 1 млн кв. м, при этом в страны Центральной и Восточной Европы привлекли проекты общей площадью 2,2 млн кв. м. Вместе с тем, объем внутренней торговли в Евроне в июне 2015 г. вырос на 10% по отношению к прошлому году [3].

Сетевая торговля в странах Центральной и Восточной Европы отличается:

- большой популярностью форматов супермаркет и «магазинов у дома»;
- дальнейшим развитием торговых центров в крупных городах наряду с инвестиционными вложениями в современный торговый ритейл в небольших населенных пунктах;
- активным продвижением собственной торговой марки, цены на товары которой значительно ниже аналогичных товаров и в других сетях;
- работой с индивидуальными поставщиками в рамках одной торговой сети, товары которых в других сетях не купишь.

В **России** первые национальные розничные сети появились в конце 90-х: «Перекресток» - в 1995 г., «Азбука Вкуса» - в 1997 г., «Магнит» - в 1998 г., «Пятерочка» - в 1999 г. В 2006 году путем слияния компаний «Пятерочка» и «Перекресток» появилась крупная сетевая компания X5 Retail Group. В непродовольственной торговле созданы торговые сети, успешно работающие как в России, так и за рубежом. Лидер российского рынка интернет-торговли выступает сеть «Юлмарт» (бытовая техника и электроника) с оборотом 350 млн. долл. США, при этом уступая мировым брэндам. Есть и молодые сети, успешно работающие на рынках России и других стран. **Centro** - российская торговая обувная сеть, начавшая работу в 2008 г. и нашедшая свою нишу во многих торговых центрах в крупных городах Польши, Латвии, Литвы, в Украине. Вся сеть насчитывает 350 магазинов [6].

Первой иностранной сетью стала «Рамстор» (Турция) в 1997 г. Начало 2000-х годов ознаменовалось массовым выходом на российский рынок иностранных сетей и усилением конкурентной борьбы среди транснациональных сетей: Metro, Auchan, Real и др. К 2010 году на долю сетевых магазинов уже приходилось 50% продаж. На сегодня почти все торговые сети зарегистрированы за рубежом. Лидерами по объемам оборотов за 2014 год среди ведущих торговых сетей являются: «X5 Retail Group N.V.» – более 5,2 млрд долл.; «Метро Кэш энд Керри» («Metro C & C») – более 4,6 млрд долл.; «Тандер» («Магнит») – более 3,6 млрд долл.; «Ашан – Россия» («Auchan») – более 3,2 млрд долл. Наибольший удельный вес в выручке крупнейших сетей дают дискаунтеры и магазины «у дома».

За 1-е полугодие 2015 г. только «Магнит», X5, «Дикси», «Лента» и «О'кей» ввели 778 000 кв. м новых торговых площадей (около 25% - «Магнит»). По прогнозу «Infoline-аналитики», 7 крупнейших торговых сетей – «Магнит», X5 Retail Group, «Ашан», «Дикси», Metro Cash & Carry, «Лента» и «О'кей» в 2015 году увеличат свою долю в товарообороте до 22,2% всей розничной торговли в стране [6].

Россия уже несколько лет признается одним из мировых лидеров и первой среди стран Восточной Европы по привлечению инвестиций в крупноформатный сетевой ритейл, однако по итогам 1-го квартала 2015 года уступает Румынии и Венгрии, занимая 19-е место в Европе по обеспеченности торговыми площадями

(127 кв. м на 1 тыс. жителей). В 2015 году из прогнозируемых к вводу в целом в Европе около 6,3 млн кв. м торговых площадей, 55% приходится на Россию (1,7 млн кв. м), Турцию (1,2 млн кв. м) и Украину (570 тыс. кв. м) [5].

Для российского сетевого ритейла на современном этапе характерным является:

- насыщенность рынка торговым ритейлом форматом торговый центр и гипермаркет находится на более низком уровне в сравнении с большинством европейских стран;

- потребители перемещаются из крупных торговых форматов в дискаунтеры и магазины «у дома»;

- главным мотивом для совершения покупки покупатели называют цену (75%);

- покупатели изменили структуру своей продуктовой корзины: они все чаще делают выбор в пользу непродовольственных товаров.

2. Анализ развития розничных торговых сетей в Республике Беларусь

Одна из консалтинговых компаний Беларуси - инвестиционная компания ЮНИТЕР - определив торговую отрасль как инвестиционно перспективную, выделила, в частности, непродовольственную и продовольственную розницу в качестве дальнейшего объекта инвестирования и привлечения разных форм капитала [7]. В торговом реестре Республики Беларусь зарегистрированы торговые сети, принадлежащие Юридическим лицам различной организационно-правовой формы (ЧУП, ЧТУП, ООО и др.), включая индивидуальных предпринимателей [8].

Представленность юридических лиц, осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере оптовой, розничной торговли и общественного питания:

- осуществляющие деятельность с использованием одного средства индивидуализации - 220 субъектов;

- владеющие двумя и более стационарными торговыми объектами - 4653 субъекта, в том числе достаточно весомое количество индивидуальных предпринимателей.

В 2015 году сетевой принцип организации торговли продолжает свое развитие. Крупные торговые сети играют значительную роль в розничной торговле: торговая площадь составляет 988,9 тыс. кв.м; 30 основных крупных торговых сетей имеют 1 тыс. 561 единицу магазинов, прирост за 1 квартал составил 397 единиц [9].

В настоящее время наблюдается снижение инвестиционной активности в развитие торговых сетей в Беларуси, обусловленное в первую очередь падением платежеспособного спроса населения, кризисными процессами, охватившими Европу. За 1-е полугодие 2015 года открыты 25 новых магазинов розничных сетей крупнейших торговых компаний Беларуси. Лидерами по количеству введенных объектов за данный период 2015 г. стала сеть «Доброном», в большей степени за счет передачи с начала 2015 года 68 магазинов «Родная сторона» в управление компании. Больше чем на 10 торговых объектов выросла крупнейшая торговая сеть страны «Евроопт». В то же время есть торговые сети, которые ликвидировали часть торговых объектов. Кроме известных по своим масштабам продуктовых лидеров, работают и более мелкие сети.

Bungalow более 10 лет успешно занимается продажей кофе и чая элитных сортов, является единственной компанией-обжарщиком в Беларуси. Ассортимент представлен более 40 сортами отборного свежееобжаренного кофе и более 70 сортами элитного чая. На 2010 год розничная сеть чайно-кофейных магазинов

BUNGALOW насчитывала 50 объектов, на 2015 год функционирует 35 магазинов по республике, большинство сосредоточено в Минске, кроме того, по регионам: в Бресте, Гомеле, Витебске и др. В основном это торговые точки в торговых объектах крупного формата: торговых центрах «Столица», «Рига», «Скала», «Корона»; гипермаркетах BIGZ, «СОСЕДИ», ProStor; универсамах, дискаунтерах. В торговом реестре Республики Беларусь зарегистрирован интернет-магазин www.bungalow.by. За 5 лет произошло сокращение торговой сети на 30 %.

«Виталюр». Один из крупных ритейлеров и импортеров рыбы и морепродуктов в Беларуси. На 2010 г. функционировало 25 магазинов, на 2015 – 42 действующих в 5 городах Беларуси: в Минске (28 магазинов), Борисове (2 магазина), по одному магазину в Бобруйске, Лиде и Солигорске. Это объекты разных форматов, площадью от 2-2,7 тыс. кв.м. до 200-700 кв.м. Компания приобрела один магазин у «Родной стороны», которая объявила о продаже своих торговых объектов. Находятся в стадии строительства 6 магазинов в г. Минске.

«Соседи» – торговая сеть, созданная в 2001 г. В настоящее время литовско-белорусской компании принадлежат на территории Беларуси около 45 магазинов «Соседи» и 14 торговых объектов, работающих под брендом «Тропинка».

КУП «Торговый центр «Радзивилловский» к концу 2015 года в Минске открывает единую государственную белорусскую торговую сеть под брендом **«Радзивилловский»**. В состав торговой сети вошли 30 магазинов коммунальной собственности, находящиеся ранее в собственности УП «Партизанское» и «Парничок», Минской овощной фабрики, Минского парниково-тепличного комбината. Ассортимент ранее был представлен в основном сельхозпродукцией и гастрономическими товарами. Это небольшие по площади торговые объекты, размещенные в жилых районах по всему городу Минску, встроенного или отдельностоящего принципа размещения, типа «магазин у дома» и «гастроном». Офисное помещение и оптовые склады будут созданы на реконструированных площадях ТКУП «Минский хладокомбинат №1», который войдет в состав сети. Проект разработан группой компаний «ИПМ-Консалт». Инвестором выступает государство, на модернизацию и благоустройство территорий торговых объектов выделено около 38 миллиардов рублей, предполагаемый срок окупаемости 4,5 года [10]. Сеть универсамов под известным брендом «Радзивилловский», к которой и присоединились новые торговые объекты, создавалась как достойный конкурент частным продовольственным сетям с большой долей отечественных товаров высокого качества, придерживающаяся единых стандартов в оформлении, ассортиментной политике, где цены за счет централизованной закупки должны быть на 15% ниже, а товарооборот планируется увеличить на 30%. Однако, по отзывам покупателей, цены на большинство товаров в ныне действующих предприятиях «Радзивилловский» такие же, как в других сетях, магазины не меняли свой внешний вид, конкурентными преимуществами они не обладают.

Несмотря на прогнозы аналитиков и экономистов, что активное развитие сетевой продовольственной торговли в Беларуси должно уступить непродовольственной, все же розничная торговля через супермаркеты и гипермаркеты, где доля продажи товаров продовольственной группы составляет 70-90 %, остается приоритетной в инвестиционных вложениях. На начало 2015 года в Беларуси функционирует более 50 крупных непродовольственных сетей и принадлежащих им 1890 торговых объектов различного формата, общей торговой площадью более 300 тыс. кв. м. Основная часть расположена в городе Минске.

«Милавица». Один из самых известных брендов женского белья в Беларуси, России и странах СНГ «Милавица» под управлением ранее СООО «Торговая компания "Милавица», а теперь ООО «Сильвано Фешн», объединяет 54 розничных магазинов (Milavitsa и Lauma).

«ОМА». Компания «ОМА» на сегодняшний день является лидером по продаже строительных материалов и инструментов, товаров для дома, сада и огорода на рынке Беларуси, сотрудничая с 600 компаниями из 25 стран мира. Ей принадлежат 10 торговых объектов в Минске, Бобруйске, Барановичах, Гомеле, Жлобине, Витебске, Могилеве, Лиде и Гродно (торговые дома, супер- и гипермаркеты). В 2015 г. открылись строительные дома ОМА в г. Орша (сентябрь) – торговая площадь около 1,3 кв.м.; в г. Рогачев (апрель) — торговая площадь 590 кв.м; в г. Фаниполь (май) – торговая площадь 250 кв.м. Два предприятия работают по системе франчайзинга (г. Фаниполь и Рогачев) [11].

Для белорусского сетевого ритейла, в отличие от других стран, характерно отсутствие брендовых иностранных сетей в торговом ритейле. Вместе с тем предприниматели опасаются их прихода, боясь не выдержать конкуренции, в первую очередь по соотношению «цена-качество».

ИООО «Прибалтийская инвестиционная компания» (в составе холдинга Capital City Group, созданного в 2006 г.) в 2014 г. начала проектирование торгово-развлекательного центра в столице (плановый ввод в 2016 г.). На период 2015-2017 гг. запланировано развитие торговых объектов общей площадью около 30 тыс.кв.м в г. Минске.

Проблемами функционирования розничных торговых сетей в Беларуси являются:

1) низкий уровень продажи товаров белорусских производителей, особенно по товарам непродовольственной группы (показатели ниже почти в два раза);

2) крупные сетевые операторы для поддержания достаточного ассортимента и обеспечения объема продаж закупают более доступные по цене товары, не учитывая страну их происхождения и, что самое важное для потребителя, качество товаров;

3) большая дебиторская задолженность перед поставщиками;

4) предлагаемые дисконтные программы зачастую носят больше рекламный характер, чем выгоду для покупателя:

- не распространяются на акционный товар;

- цена без дисконта в других магазинах на аналогичные товары изначально ниже;

- не известна сумма накопленной стоимости покупок за период;

5) цены в торговых объектах одной сети могут различаться;

6) акции часто охватывают товары с просроченными сроками, что является предпосылкой для снятия их с продажи, а не уценки;

7) в торговом зале встречаются товары с видимыми дефектами упаковки, потерей товарной формы, что является нарушением правил торговли;

8) слабо развивается собственная торговая марка (10% в сети Евроопт);

9) для малого бизнеса развитие сетевой торговли, особенно крупноформатной, рассматривается как преграда для функционирования. Учитывая, что для крупных сетей поставщики по условиям договора предоставляют отсрочку до 30 дней, а мелкие магазины вынуждены работать по предоплате или рассчитываться в течение 3-10 дней, они находятся в более выгодном положении;

10) нет единой закупочной системы, что объясняет высокие торговые издержки сетевого ритейла, поэтому цены не удастся снизить;

11) технический уровень оснащения торговых объектов не соответствует европейскому опыту.

Для дальнейшей инвестиционной активности на рынке сетевой торговли Республики Беларусь необходимо:

- создавать национальные сети, способные составить конкуренцию зарубежным сетям и поддержать отечественного товаропроизводителя;

- активнее разрабатывать гибкую ценовую политику и составлять ассортиментную матрицу социально ориентированную, с учетом уровня доходов потребителя;

- внедрять новейшие методы и технологии в организацию работы с поставщиками, товародвижение, продажи, упаковку товаров, расчеты с покупателями;

- снижать цены для конечного потребителя путем разработки собственной торговой марки.

Литература

1. Солодилов К.В. Социальная значимость розничных торговых сетей [Текст] / К.В. Солодилов // Молодой ученый. — 2012. — №10. — С. 166-168.

2. Энциклопедия брендов. BrandReport. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.brandreport.ru/>.

3. Обзор мировой экономики - август 2015 года. 10.09.2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://geopolitics.by/analytics/obzor-mirovoy-ekonomiki-avgust-2015-goda>.

4. Лучшие торговые сети в Польше – создаем рейтинг. Piotr Walczak. Перевод: Илья Царук. 2015-05-15. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.polsha24.com/publ/view/luchshie-torgowye-seti-w-polshe-sozdaem-rejting>.

5. Основные тренды ритейла в Центральной и Восточной Европе. 30.05.2015. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://belretail.by/article/osnovnyie-trendyi-riteyla-v-tsentralnoy-i-vostochnoy-evrope>

6. Рынок гипермаркетов. Информационное агентство «INFOLine» - маркетинговые исследования. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://infoline.spb.ru/>.

7. Официальный сайт инвестиционной компании ЮНИТЕР. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.uniter.by/>.

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

9. Официальный сайт Белорусского телеграфного агентства БЕЛТА. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.belta.by/economics/>.

10. Официальный сайт ИПМ-Консалт. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ipmconsult.by/ru/about/>.

11. Официальный сайт ООО «ОМА». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.oma.by/>.

О ПОВЫШЕНИИ ОБОСНОВАННОСТИ ИТОГОВОЙ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

IMPROVING JUSTIFICATION OF THE TOTAL VALUE OF THE PROPERTY

Яромич Н.Н.

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

Yaromich N.N.

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

Аннотация

Рассматривается проблема снижения степени субъективизма оценщика при оценке объектов недвижимости и предлагается один из возможных вариантов повышения степени обоснованности итоговой стоимости при использовании трех подходов к определению рыночной стоимости.

Summary

The article considers the problem of reducing of the subjectivity degree of an appraiser during the evaluation of real estate and offers one of the possible options for increasing the degree of validity of the total cost using three approaches to the definition of market value.

При оценке рыночной стоимости объектов недвижимости оценщик, как правило, использует несколько методов оценки, которые могут дать величины стоимости существенно различающиеся между собой. Этому есть как объективные, так и субъективные причины, такие как состав и качество использованной информации, развитость конкретного рынка недвижимости и доступность соответствующей информации на данном рынке, квалификация, опыт оценщика и др. В этом случае оценщик должен вынести свое объективное, беспристрастное компетентное и обоснованное суждение о том, какой, по результатам выполненной им работы, является наиболее вероятной величина стоимости конкретного объекта оценки. При этом, окончательная величина стоимости представляет собой как математические расчеты, так и их обоснование.

Действующие в сфере оценки объектов недвижимости технические нормативно-правовые акты [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 различными методами [3, 4]. В этом случае, 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.

В процессе поиска вариантов повышения степени обоснованности итоговой стоимости объектов недвижимости был произведен анализ практического использования различных методик. Исследование проводилось по фактическим результатам оценки различными методами объектов недвижимости разного функционального назначения, полученным специалистами-оценщиками РУП «Брестское агентство по государственной регистрации и земельному кадастру» в 2014 году.

Для выяснения приоритетности методов установления весовости результатов доходного, затратного и сравнительного методов оценки были рассчитаны значения весовых коэффициентов по 12 объектам недвижимости с помощью следующих методик:

- методики ранжированной оценки критериев стоимости (РОКС);
- метода распределения весовых коэффициентов (РВК);
- методики, разработанной компанией D&T;
- методом интерполяции на базе Наегли;
- методом анализа иерархий (МАИ).

Результаты согласования стоимостей объекта недвижимости и их средние значения приведены в таблице 1.

Имея результаты расчёта итоговой стоимости, полученные с использованием различных методов согласования, устанавливалась мера разброса этих результатов, для чего были использованы такие статистические показатели, как относительное отклонение результатов и коэффициент вариации.

Практика показывает, что допустимая величина отклонения составляет 15-20%.

Из приведенного в таблице 2 отклонения результатов согласования от среднего значения следует, что наибольшее среднее отклонение показал метод анализа иерархий (МАИ) – 3,8%, затем метод D&T – 2,30%, РОКС – 1,97%, Наегли – 1,24%, РВК – 0,8%. Вместе с тем следует отметить, что имели место отдельные случаи, когда отклонения были более 10% от их среднего значения. Практика оценочной деятельности показывает, что допустимая величина отклонения величин исследуемых параметров находится в пределах 15-20%.

С целью снижения степени влияния результатов с отклонениями свыше 10% нами был введен для их превышения понижающий коэффициент 0,5 при вычислении итоговой стоимости.

Величина коэффициента вариации имела значение в пределах статистической погрешности.

В таблице 3 приведено значение итоговой стоимости.

Выводы и рекомендации по исследуемой проблеме:

1. Сравнение результатов согласования, произведенного 5 методами показало, что отклонение отдельных результатов от их среднего значения находилось в пределах +3,80 – -2,30%.

Таблица 1 - Среднее значение результатов согласования

№ пп	Наименование объекта	Результаты, полученные различными методами, млн. руб.			Результаты согласования различными методами, млн. руб.					Среднее значение результатов согласования, млн. руб.
		Доходный	Сравнительный	Затратный	РОКС	РВК	D&T	Наегли	МАИ	
1	Гараж для автомобилей	2264,23	2550,84	2403,95	2398	2408	2375	2406	2482	2413,8
2	Гараж для автомобилей	96,07	126,892	151,607	116	122	119	128	138	124,6
3	Изолированное помещение S=47,3м ²	4440,23	5439,98	4923,71	4905	4940	4825	5046	5199	4983
4	Производственное здание	1188,49	1569,21	1385,51	1367	1382	1338	1445	1484	1403,2
5	Административно-бытовой корпус	10028,7	10847,4	13786,1	10857	11306	11237	11181	12218	11359,8
6	Столярные и бытовые помещения	1997,69	1644,93	1683,84	1815	1784	1824	1741	1663	1765,4
7	Здание вспомогательное	237,526	221,908	131,381	217	204	205	213	180	203,8
8	Хлораторная	299,376	377,615	350,68	338	342	333	348	365	345,2
9	Склад	198,454	227,135	170,071	206	202	198	207	201	202,8
10	Здание неустановленного назначения	2626,79	3397,15	3897,15	3104	3244	3162	3382	3630	3304,4
11	Колбасный цех	2301,3	3013,2	3826,44	2789	2962	2889	3051	3393	3016,8
12	Склад	14778	16839,9	17365,8	15948	16220	15994	16372	17085	16323,8

2. Коэффициент вариации находился в пределах статистической погрешности.

3. На основании вышеизложенного можно считать, что полученное среднее значение согласованной стоимости является достаточно объективным и рекомендуется к использованию в оценочной практике.

4. Вследствие того, что по отдельным объектам имелись отклонения согласованной стоимости от среднего значения свыше 10%, рекомендуется вводить к величине превышения поправочный коэффициент 0,5.

5. Для повышения надежности рекомендаций или для их корректировки необходимо проведение дополнительных исследований на более обширной оценочной базе.

Литература

1. Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости капитальных строений (зданий, сооружений), не завершённых строительством объектов, изолированных помещений, машино-мест как объектов недвижимого имущества: СТБ 52.3.01-2011. – Минск: Госстандарт, 2011. -75с.

2. Оценка стоимости объектов гражданских прав. Оценка стоимости капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений, машино-мест как объектов недвижимого имущества: ТКП 52.3.01-2012 (03150). – Минск: Госкомимущество, 2012. – 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.

Таблица 2 - Относительное отклонение результатов, полученных разными методами, от среднего значения

№ пп	Наименование объекта	Результаты согласования различными методами, млн. руб.					Среднее значение результатов согласования, млн. руб.	Отклонение от среднего значения, %				
		РОКС	РВК	D&T	Наегли	МАИ		РОКС	РВК	D&T	Наегли	МАИ
1	Гараж для автомобилей	2398	2408	2375	2406	2482	2413,8	-0,65	-0,24	-1,61	-0,32	2,83
2	Гараж для автомобилей	116	122	119	128	138	124,6	-6,90	-2,09	-4,49	2,73	10,75
3	Изолированное помещение S=47,3м ²	4905	4940	4825	5046	5199	4983	-1,57	-0,86	-3,17	1,26	4,33
4	Производственное здание	1367	1382	1338	1445	1484	1403,2	-2,58	-1,51	-4,65	2,98	5,76
5	Административно-бытовой корпус	10857	11306	11237	11181	12218	11359,8	-4,43	-0,47	-1,08	-1,57	7,55
6	Столярные и бытовые помещения	1815	1784	1824	1741	1663	1765,4	2,81	1,05	3,32	-1,38	-5,80
7	Здание вспомогательное	217	204	205	213	180	203,8	6,48	0,10	0,59	4,51	-11,68
8	Хлораторная	338	342	333	348	365	345,2	-2,09	-0,93	-3,53	0,81	5,74
9	Склад	206	202	198	207	201	202,8	1,58	-0,39	-2,37	2,07	-0,89
10	Здание неустановленного назначения	3104	3244	3162	3382	3630	3304,4	-6,06	-1,83	-4,31	2,35	9,85
11	Колбасный цех	2789	2962	2889	3051	3393	3016,8	-7,55	-1,82	-4,24	1,13	12,47
12	Склад	15948	16220	15994	16372	17085	16323,8	-2,30	-0,64	-2,02	0,30	4,66
							Среднее отклонение	-1,94	-0,80	-2,30	1,24	3,80

Таблица 3 - Величина итоговой стоимости с учетом произведенной корректировки

№ ПП	Наименование объекта	Результаты согласования различными методами, млн. руб.					Среднее значение результатов согласования, млн. руб.	Итоговая стоимость с учетом корректировки, млн. руб.
		РОКС	РВК	D&T	Наегли	МАИ		
1	Гараж для автомобилей	2398	2408	2375	2406	2482	2413,8	2413,8
2	Гараж для автомобилей	116	122	119	128	138	124,6	123,26
3	Изолированное помещение S=47,3м2	4905	4940	4825	5046	5199	4983	4983
4	Производственное здание	1367	1382	1338	1445	1484	1403,2	1403,2
5	Административно-бытовой корпус	10857	11306	11237	11181	12218	11359,8	11359,8
6	Столярные и бытовые помещения	1815	1784	1824	1741	1663	1765,4	1765,4
7	Здание вспомогательное	217	204	205	213	180	203,8	206,18
8	Хлораторная	338	342	333	348	365	345,2	345,2
9	Склад	206	202	198	207	201	202,8	202,8
10	Здание неустановленного назначения	3104	3244	3162	3382	3630	3304,4	3304,4
11	Колбасный цех	2789	2962	2889	3051	3393	3016,8	2979,18
12	Склад	15948	16220	15994	16372	17085	16323,8	16323,8

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: РЕАЛИИ И ОРИЕНТИРЫ РАЗВИТИЯ

GLOBALIZATION OF THE WORLD ECONOMY: REALITIES AND DIRECTIONS IN DEVELOPMENT

Адаманова З.О.

ГБОУ ВО РК «КИПУ», г. Симферополь

Adamanova Z.

Crimean Engineering and Pedagogical University, Simferopol

Аннотация

Глобализация порождает новые ориентиры экономического развития, как на уровне мировой, так и на уровне национальных экономик. Императивы глобального экономического развития должны рассматриваться как стратегические ориентиры на национальном уровне.

Summary

The article considers the globalization that gives rise to new guidelines of economic development, both at the global level and at the level of national economies.

На современном этапе глобализационные процессы не только ускорились, но и обрели новое качество, приводя к тому, что экономическое развитие становится глобальным даже на микро- и индивидуальном уровнях. Глобальное экономическое развитие имеет свои закономерности и тренды, которые формируют повестку дня для мирового сообщества и требуют пересмотреть проблему глобального управления.

Глобализация порождает новые ориентиры экономического развития, как на уровне мировой, так и на уровне национальных экономик. На уровне мирового хозяйства формируются институты, обеспечивающие решение глобальных проблем и его развитие, совершенствуется инфраструктура, создающая условия для глобальных потоков и взаимодействий. На уровне национальной экономики увеличивается значимость открытости и влияния международной среды, устанавливается взаимозависимость внешних связей и внутренних процессов. Учет сущности и характера глобализации, глобальных тенденций развития становится неотъемлемым при разработке экономической политики [38]. Императивы глобального экономического развития должны рассматриваться как стратегические ориентиры на национальном уровне.

Глобализация экономики происходит параллельно и в тесной связи с глобализационными процессами в социальной жизни, культуре, политике в рамках единого исторического процесса развития человеческой цивилизации. Он носит объективный и необратимый характер, так как для стран актуализирует вопросы адаптации к новым условиям и ни в коем случае не противодействия и осознанного отмежевания. Базовыми причинами, обуславливающими невозможность изоляции страны, являются:

- необходимость обеспечения роста общественного производства и повышение его эффективности;

- использование специфических национальных факторных преимуществ и преимуществ других стран для удовлетворения потребностей общества;
- устранение диспропорций в сфере общественного производства, связанных с недостаточной обеспеченностью определенными видами ресурсов и определенными факторами производства, а также достижение наилучших количественных и качественных параметров функционирования национальной производственной системы;
- обеспечение национальной безопасности, достижение стабильности развития общества и экономики, в том числе в условиях возрастающего влияния глобальных социально-экономических, военно-политических и общественных процессов;
- решение глобальных проблем человечества (энергетических, экологических, проблем в сфере обеспечения и использования минерального сырья, продовольствия, бедности и т. п.), что требует объединения усилий и ресурсов многих стран.

В основе глобализации лежит процесс интеграции, размывания национальных границ, уменьшения степени государственного регулирования в пользу рыночного глобального регулирования [1]. В этой связи глобализация предстаёт как процесс интеграции рынков, рыночных систем и национальных экономик в целом. В. Паньков интерпретирует глобализацию как «...процесс придания интернационализации хозяйственной жизни всемирного характера и одновременно уже сложившийся феномен – результат этого процесса» [9, С. 17]. В этом контексте Ж.-М. Сироен рассматривает глобализацию как конвергенцию экономической конъюнктуры, проявлениями которой являются:

- 1) выравнивание цен на товары, услуги, факторы производства и активы;
- 2) усиление корреляции экономической конъюнктуры и взаимообусловленность ее изменения в различных странах;
- 3) гармонизация социальных и экономических институтов;
- 4) унификация культуры взаимодействия;
- 5) формирование элементов глобальной массовой культуры.

В отличие от интернационализации, в условиях глобализации у национальных политико-экономических систем исчезают «индивидуальные» особенности и происходит гармонизация (унификация) институтов [1]. Это приводит к еще большему развитию интернационализации и трансформации моделей взаимодействия. Мировые рынки становятся более консолидированными, в них вовлечено подавляющее большинство стран. Для каждой из стран упрощается возможность удовлетворять свои потребности в ресурсах за счет взаимодействия с международным пространством. С другой стороны, в рамках глобального пространства национальная экономика получает практически неограниченный доступ к мировому банку знаний и информационным коммуникациям. Снижение межстрановых барьеров облегчает продвижение товаров. С одной стороны, глобализация снижает возможность проводить независимую экономическую политику, заставляет взаимодействовать с глобальными структурами.

В результате размывания национальных границ образуются хозяйствен-

ные комплексы, выходящие за пределы национальных границ и не вписывающиеся в рамки национальной принадлежности. Развитие транснационализации привело к образованию всемирных производственных и сбытовых сетей, что стало доминирующим фактором углубления международной специализации и расширения международной торговли.

Отдельно следует сказать об унификации, предполагающей приведение (прежде всего институтов) всего к единому образцу. А. Уткин в рамках междисциплинарного подхода определяет глобализацию как процесс универсализации, становления единых для всей планеты Земля структур, связей и отношений в различных сферах жизни общества [2, С. 163]. Волна универсализации охватила институты и массовую культуру после волны либерализма (II половина XX века). Во многих областях начали доминировать глобальные идеи и проекты. При этом наблюдается неразрывное диалектическое единство универсализации и разнообразия.

По мнению французского философа Ж. Деррида, существуют разные трактовки глобализации. Английский (*globalization*) и немецкий (*globalisierung*) концепты, обозначающие глобализацию, подчёркивают «тотальное обобщение», за которым, по его мнению, может скрываться агрессия и экспансия. Это «насильственный» вариант унификации. Во французской традиции используется термин «мировизация» или «мондиализация» (от фран. *mondialisation*), что подразумевает глобализацию, но понимает под ней всемирное обобщение на основе всеобщего примирения. Это второй вариант унификации по формуле: гармонизация – везде, унификация – там, где это необходимо. Иначе говоря, в основе глобализации лежит стремление унифицировать все мировое разнообразие: 1 вариант – используя даже конфликтный путь, 2 вариант – стремясь обобщить, примирить, гармонизировать с сохранением естественного разнообразия [2; 6]. В этой связи глобализация и вызванная ею унификация, развитие однообразия имеют две стороны, хотя обозначают, по сути, единый процесс. И в том, и в другом случае происходит обобщение экономических, политических, общественных и правовых принципов, однако основы у этого обобщения различны. В любом случае глобализация (мондиализация, мировизация), протекая в различных сферах человеческой жизни, ведет к универсализации соответствующих национальных систем, доминированию единых принципов.

Глобализацию справедливо связывают с процессом информатизации мира на основе сети Интернет, которая обеспечила настоящую планетарность коммуникаций и создала новую среду жизнедеятельности человека и общества. Интернетизация как всемирное явление прогрессирует и имеет технологическую, экономическую и социальную основы и последствия. В результате этого современное общество на глобальном уровне становится информационным с новыми подходами к коммуникации и обучению, укладом и принципами жизни. Так, главным индикатором глобализации является распространение сети Интернет. По регионам мира проникновение Интернет в % от численности населения составило (темпы роста в 2000-2012 гг.): Африка – 15,6% (36,1), Азия – 27,5% (8,4), Европа – 63,2% (3,9), Средний Восток – 40,2% (26,4), Северная Америка – 78,6% (1,5), Латинская Америка и Карибский бассейн – 42,9% (13,1), Австралия

и Океания – 67,6% (2,18) [37].

Главными характерными чертами глобализации как явления международной жизни являются:

- 1) планетарное понимание мира;
- 2) появление и развитие всемирных информационных систем и сетей;
- 3) развитие механизмов международного сотрудничества и партнерства;
- 4) развитие транснационализации в сфере производства, сбыта, научных исследований, увеличение количества и масштабов деятельности международных корпораций;
- 5) повышение мобильности факторов производства;
- 6) распространение технологий и стандартов.

Современная глобализация основана на распространении рыночной модели хозяйствования. К ней перешли большинство стран мира, приняв соответствующие принципы построения экономики и ведения хозяйственной деятельности, а также взаимодействия в рамках международного обмена. Страны с рыночной экономикой признают необходимость построения открытой экономики, тесно связанной с мировым рынком. При наступлении глобального капитализма по-настоящему глобализируется сама основа рыночной экономики – конкуренция. Глобальные рыночные силы в корне меняют образ современной мировой экономики. В результате утверждения глобальной парадигмы конкуренции, страны вынуждены искать новые формы взаимовыгодного существования, что, прежде всего, отражается на всей системе международных отношений. В мировом сообществе достигнуто понимание того, что ввиду большой взаимосвязанности и взаимозависимости национальных экономик, с одной стороны, и ужесточения конкуренции за рынки и ограниченные ресурсы, необходимые для достижения более высокого уровня благосостояния – с другой, необходима согласованность экономических процессов, которые протекают в политически обособленных странах. Такая согласованность достигается за счет перехода международной интеграции на новую качественную ступень и глобальный уровень.

Литература:

1. Mutz, D. *Policy Understanding of Economic Globalization* [Электронный ресурс] / D. Mutz, E. Mansfield – Режим доступа: <http://www.brookings.edu/media/research/files/papers/2013/1/economic_globalization_mutz_mansfield/economic_globalization_mutz_mansfield>.

2. Siroen, J.-M. *L'international n'est pas le global: Pour un usage raisonne du concept de globalisation* / J.-M. Siroen // *Rev. d'economie polit.* – P., 2004. – A. 114, №6. – P. 681-698.

3. Паньков, В. *Глобализация экономики: quails es et quo vadis?* / В. Паньков // *Мировая экономика и международные отношения.* – 2011. – №11. – С. 16-24.

4. *Глобалистика: Международный междисциплинарный энциклопедический словарь* / Гл. ред.: И.И. Мазур, А.Н. Чумаков. – М. Спб. – Н.-Й.: ИЦ «Елима», ИД «Питер», 2006. – 1160 с.

5. *Глобалистика: энциклопедия* / Гл. ред. И.И. Мазур, А.Н. Чумаков; Центр научных и прикладных программ «Диалог». – М.: ОАО Изд-во «Радуга», 2003. – 1328 с.

ИНФОРМАЦИОННОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ В УПРАВЛЕНИИ

INFORMATION EXCHANGE IN MANAGEMENT

Радчук А.П., Куган С.Ф.,

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

Radchuk A.P., Kugan S.F.,

*Brest state technical university, Brest,
Republic of Belarus*

Аннотация

Обоснована необходимость внедрения автоматизированных информационных технологий в производственных организациях, рассмотрены функциональные возможности новых технологий оперативного управления производством, а также систем информационной безопасности.

Summary

Need of introduction of the automated information technologies for the production organizations is reasonable, functionality of new technologies of operational management of production, and also information security systems are considered.

ВВЕДЕНИЕ

Совершенствование системы управления организации в современных условиях происходит на основе информационных технологий. Информационные технологии реорганизуют процесс управления, открывая новые возможности менеджерам организации в стратегии, планировании, организации, принятии управленческих решений и контроле над их выполнением. Цели организации достигаются, основываясь на информированности менеджеров о продвижении продукции и услуг на рынок, конкуренции, новых технологиях в условиях изменяющейся рыночной ситуации. Быстрые изменения внешней среды приводят к увеличению объёмов и скорости распространения информации, поэтому для успешного ведения бизнеса необходимо не только сократить время принятия управленческих решений, увеличить скорость передачи и переработки информации на базе применения новых информационных технологий, но и обеспечить информационную безопасность бизнеса. Внедрение системы информационной безопасности подразумевает разработку и внедрение процедуры, направленной на систематическую идентификацию, анализ и расчет рисков информационной безопасности, то есть рисков, в результате которых информационные активы (информацию в любой форме и любого характера) потеряют конфиденциальность, целостность и доступность.

Для обеспечения систематического снижения рисков информационной безопасности, на основании полученных результатов оценки рисков, в организации внедряются следующие процессы: управление внутренней организацией информационной безопасности; обеспечение безопасности при взаимодействии с третьими сторонами; управление реестром информационных активов и правилами их классификации; управление безопасностью оборудования; обеспечение физической безопасности; обеспечение информационной безопасности

персонала; планирование и принятие информационных систем; резервное копирование; обеспечение безопасности сети. Процессы системы информационной безопасности затрагивают все аспекты управления инфраструктуры организации, так как такая безопасность – это результат устойчивого функционирования процессов, связанных с информационными технологиями.

Информационное взаимодействие подразделений организации позволяет сформировать гибкую систему управления. При этом одним из основных требований при подготовке управленческих решений остается обоснованность и своевременность поступления информации об экономическом состоянии структурных подразделений организации и внешней среды. Таким образом, совместно с материальным, правовым и другим обеспечением управленческой деятельности все большее значение приобретает информационно-аналитическое, организованное на основе современных и безопасных информационных технологий и систем.

Использование информационных систем и технологий в управленческой деятельности помогает организовать мониторинг, обеспечить моделирование и прогнозирование развития, а также разрабатывать эффективные решения, оперативно контролируя ход выполнения поставленных задач. Информационно-аналитическое обеспечение организации основывается на анализе предметных областей управления как в подразделениях, так и внешней среды с выделением приоритетных задач и критериев. Система информационно-аналитического обеспечения должна учитывать специфику каждого подразделения, приоритетные задачи и условия реализации управленческих решений.

В функции текущего управления входит не только внутренняя работа структурных подразделений, но и внешнее взаимодействие с организациями поставщиков и заказчиков, органами исполнительной власти и др. Все эти связи образуют контур взаимодействия, опирающийся на закон обратной связи, без которого невозможно управление.

Автоматизация деятельности производственной организации предоставляет технические возможности для того, чтобы поддерживать высокий качественный уровень выпускаемой продукции, обеспечивая ее конкурентоспособность. Система управления сбытом готовой продукции – обеспечивает эффективное управление реализацией, начиная от приемки заявки от покупателей, до доставки продукции покупателю не только на местном рынке, но и за пределами Республики Беларусь. Система планирования, ценообразования, учета затрат на производство готовой продукции и определение ее себестоимости – обеспечивает производство готовой продукции исходя из плановой цены. Информационные системы труда и заработной платы, управления кадрами позволяют обеспечить учет приема на работу, движения кадров, расчет заработной платы, планировать сокращения работников. Состав автоматизированной системы управления может варьироваться в зависимости от направления деятельности и подразделений организации.

Информационные потребности подразделений обычно находятся в различных плоскостях, поэтому важной задачей является такая организация информационных потоков, которая позволит снизить затраты, связанные со сбором, обработкой, изменением и предоставлением информации.

Процесс управления организацией необходимо рассматривать во взаимосвязи трех временных периодов: стратегическом, текущем и оперативном.

В реальной практике управления информационно-аналитические системы поддержки принятия решений охватывают все три временных периода, начиная с мониторинга событий в оперативном режиме с дальнейшей их группировкой по временным шкалам и смысловым отношениям.

Управленческие задачи стратегического периода связаны, как правило, с перспективным развитием организации, соответствуя основным целям и задачам. Организация представляет собой систему определенной организационной структуры, элементы которой взаимосвязаны и совместно функционируют для достижения постоянных целей. Для реализации задачи поиска ресурсов (трудовых, материальных, финансовых) создается система постоянного мониторинга производственных, сбытовых и прочих процессов, с постоянно обновляемой базой или базами данных, включающих в свой состав соответствующую информацию. Оценка доступности и воспроизводства ресурсов может способствовать созданию спектра стратегических целей. Предупреждение кризисных процессов, поиск наилучшего выхода из создавшегося положения, оценка возможных последствий от принятия управленческих решений, выявление тенденций развития финансовой ситуации, стратегическое планирование, а также многое другое требует не просто информационного описания, а аналитического решения с учетом реального экономического положения.

Следует отметить, что каждая, описанная выше, ситуация, находится под влиянием многих факторов, которые в свою очередь взаимосвязаны. При этом определенная ситуация характеризуется не только многоаспектностью проходящих в ней процессов, но и отсутствием достаточной количественной информации об их динамике, связанной с изменчивостью характера процессов во времени.

Независимо от характера причин изменений учет процессов приводит к необходимости корректировки исходной модели ситуации в текущем диапазоне. Эффективность принимаемых управленческих решений осуществляется за счет прогнозирования и планирования, что позволяет, в свою очередь, создать более точную исходную модель. В состав процесса прогнозирования входят процедуры формирования целей решения проблем, выбор метода прогнозирования в соответствии с целями прогноза, объемом и характером информации; использование обоснованных нормативов расходования ресурсов и прочее. На каждую конкретную цель накладываются, а также определяются количественные характеристики, позволяющие судить о степени их достижения. Ограничения могут варьироваться в зависимости от реальной ситуации. В соответствии с принятыми критериями проводится оценка качества прогноза, разрабатываются альтернативные варианты и принимаются решения. Решения в стратегической перспективе обычно носят коллективный характер и часто основываются на методах долгосрочного сценарного анализа. Экстрополярное прогнозирование эффективно в тех случаях, когда накоплены соответствующие статистические ряды и ситуация не меняется скачкообразно.

Решение тактических управленческих задач направлено на текущее организационное и финансово-ресурсное обеспечение выполнения стратегических задач и включает мониторинг, анализ, регулирование состояния экономических показателей, контроль и корректировку исполнения стратегических планов. При осуществлении текущего управления необходимо обращать внимание на динамику изменения показателей экономического состояния организации. Информация о

направлениях и темпах изменений отдельных показателей характеризует качество и полноту разработки тактических планов, степень успешности их реализации, уровень управляемости (закон обратной связи).

Несмотря на высокий уровень развития информационных технологий, руководящим звеном многих организаций недостаточно используются технологии информационной поддержки принятия управленческих решений. Внедрение в практику работы руководителей элементов информационной поддержки управления позволит проводить анализ деятельности организации на качественном уровне, при этом следует учитывать степень информационной безопасности.

Сбором, обработкой, хранением и анализом профильной информации для текущего управления могут заниматься как отдельные специалисты, так и соответствующее подразделение (отдел) организации. Специалисты этого подразделения должны быть экспертами в той или иной сфере деятельности и отвечать за достоверность, качество и полноту проводимого анализа. К наиболее значимым направлениям информационной поддержки принятия управленческих решений (ИППУР) можно отнести следующие:

- снижение затрат на сбор, обработку, хранение, передачу и представление служебной информации;
- доступ к информации, регламентированной в соответствии с должностными обязанностями, степень конфиденциальности;
- подготовка и предоставление информационных продуктов и услуг для обмена с другими организациями отрасли или предприятиями сферы сопряжения;
- организация групповой работы над блоком документов или задач, подготовка решений и альтернативных вариантов их реализации;
- исключение возможности несанкционированного доступа к информации, ее утраты;
- совместимость и преемственность информационных потоков разных уровней управления.

В функции текущего управления входит не только внутренняя работа структурных подразделений, но и внешнее взаимодействие с организациями поставщиков и заказчиков, органами исполнительной власти. Все эти связи образуют контур взаимодействия, опирающийся на закон обратной связи, без которого невозможно управление.

Принятие и реализация оперативных решений – один из важнейших аспектов управленческой деятельности. Решения в условиях оперативного управления осуществляется в предельно ограниченное время (от смены до 1 часа), что не снимает требований по своевременности и обоснованности решений, полному и эффективному использованию всех имеющихся в распоряжении руководства возможностей.

В подобных условиях требуется точная и достоверная оценка ситуации и перспектив ее развития, знание возможностей и ресурсов, необходимых для управления ситуацией. При оперативном управлении деятельность сотрудников информационно-аналитического подразделения (отдела) может быть сосредоточена на следующих направлениях:

- повышение уровня достоверности прогнозирования закупочных, производственных и сбытовых ситуаций;
- организация комплексного мониторинга и обработки поступающей информации в режиме реального времени;

- математическое моделирование состояния уровней развития организации;
- оптимизация и обеспечение возможности оперативной корректировки планов действий;
- обеспечение современного уровня технических возможностей для осуществления сбора, анализа и предотвращения утечки информации;
- поиск современных технологий и методов, направленных на совершенствование производства, замену устаревшего оборудования.

Для совершенствования оперативного управления необходимо автоматизировать наиболее трудоемкие и рутинные процессы (например: мониторинг), т.к. в предельно короткие сроки требуется обобщать и оценивать большой поток входящей информации, оперативно реагировать на любые изменения ситуации и вносить коррективы в формируемый информационно-аналитической службой выходной информационный поток, направленный на корректировку текущей производственной деятельности.

Обеспечение системы оперативного управления предполагает существенное расширение функций текущего управления. Информационная система организации при этом должна соответствовать динамике развития экономической ситуации, а также ориентироваться на обеспечение работы и принятие решений на различных уровнях управления, в пределах компетенции руководителей, создание и поддержание необходимого уровня информационного обмена структурных подразделений.

Специфика информационного обмена в оперативном управлении состоит в необходимости переработки больших объемов информации в ограниченное время. Постоянно поступает мониторинговая информация о складывающейся ситуации, при этом уровень достоверности, точности и полноты информации напрямую зависит от умений и навыков специалистов, предоставляющих эту информацию. Иерархия управления является фактором, замедляющим прохождение информации и вносящим определенные помехи в информационный поток.

Поэтому, основной функцией информационно-аналитической службы (отдела) организации при оперативном управлении должна быть организация эффективной работы при оценке, анализе, обобщении поступающей информации, прогнозе дальнейшего развития ситуации, разработке планов действий с использованием имеющихся в его распоряжении технологий. Деятельность отдела предполагает выполнение ряда требований к его информационной системе, ресурсам и методам организации работ:

- трансформация доступных информационных ресурсов для визуального представления;
- наличие телекоммуникационных систем, поддерживающих защиту информации и связь с удаленными подразделениями;
- возможность внесения изменений в систему разграничений доступа к информационным ресурсам;
- работа с различными форматами и возможность приведения их в единую форму представления данных;
- реализация запросов к информационным ресурсам подразделений организации;

– создание специализированных баз данных, позволяющих оперативно производить расчеты по оценке необходимых материальных, трудовых, финансовых и технических ресурсов.

В настоящее время, все большее число организаций используют в своей работе системы оперативного управления MES, реализуемых на различных платформах, в частности SIMATIC IT – представляющей собой набор компонент для координации систем и стандартизации производства в объеме всей организации, сохранения производственных процессов. Платформа IRIUS-MES – позволяет автоматизировать системы управления производством, обеспечивая реализацию функций планирования, учета, контроля, анализа и управления производственными процессами. Основные функциональные возможности:

- планирование и управление производством;
- обеспечение объективной, достоверной и своевременной информацией о работе производства;
- автоматизированное формирование основных производственных и экономических показателей;
- автоматизированная идентификация отклонений технологических и производственных показателей и причин их возникновения;
- информационное обеспечение принятия управленческих решений.

Основными пользователями системы являются представители административного и инженерно-технологического персонала, участвующие в управлении производством. Система оперативного управления MES является связующим звеном между автоматизированными системами технологического уровня и системами высокого уровня управления деятельностью организации (ERP).

Заключение

Таким образом, в условиях рынка у многих организаций стоят актуальные задачи переоснащения производства с учетом участия и возможностей современных автоматизированных систем управления. Однако многие проблемы будут решены при внедрении современных технологий менеджмента, в том числе самых передовых корпоративных информационных систем, позволяющих не только совершенствовать процессы внутреннего контроля, но и обеспечивать информационную безопасность.

Литература

1. *Автоматизированные информационные технологии в экономике : учеб. для студентов вузов / Г.А. Титоренко [и др.]; под ред. Г.А. Титоренко. – М.: ЮНИТИ, 2005. – 399 с.*
2. *Дуж, Я. Организация системы информации на предприятии / Я. Дуж ; сокр. пер. с венг.: Э.Э. Батизи, В.М. Симчера. – М.: Прогресс, 1972. – 252 с.*
3. *Информационная структура предприятия [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.itconto.ru/services/network/sks_struct.shtml*
4. *Информационные технологии управления : учеб. пособие для вузов / под ред. Г.А. Титоренко. – М. : ЮНИТИ-Дана, 2003. – 439 с.*
5. *Чеботаев, А.А. Логистика. Логистические технологии : учеб. пособие / А.А. Чеботаев. – М. : Дашков и К, 2002. – 172 с.*

НАЦИОНАЛЬНАЯ СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И БОЛОНСКИЙ ПРОЦЕСС

NATIONAL STRATEGY OF THE DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF BELARUS AND THE BOLONGA PROCESS

Медведева Г.Т., Добринец С.С.

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

Medvedeva G.T., Dobrinets S.S.

*Brest state technical university, Brest,
Republic of Belarus*

Аннотация

Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь предполагает развитие трех основных элементов: человека, экономики, экологии. Инвестиции в человеческий потенциал способствуют повышению уровня его развития. В статье рассматриваются отдельные аспекты вступления Республики Беларусь в Болонский процесс, определены требования дорожной карты, которые должны быть выполнены белорусской стороной до 2018 года.

Summary

Economic strategy of steady development of the Republic of Belarus assumes the development of three basic elements: man, economy, ecology. Human potential investments increase its level of development. The article considers certain aspects of the Republic of Belarus joining the Bologna process, basic requirements to road map that should be fulfilled by Belarus by 2018 .

В начале февраля 2015 года Президиум Совета Министров рассмотрел проект Национальной стратегии социально-экономического развития Беларуси до 2030 года. Новая стратегия предполагает концентрацию всех видов ресурсов на следующих приоритетных направлениях. Первый приоритет – человеческий потенциал, его качественные характеристики и эффективное использование. Одна из основных задач в области развития человеческого потенциала – это обеспечение возможности получения достойного образования. Вторым приоритетом – это ускоренное развитие высокотехнологичных производств и услуг. Специалисты утверждают, что в условиях ограниченности ресурсов основу экономической системы государства должны составлять именно высокотехнологические отрасли. Как правило, это отрасли, которые сформированы с оборудованием преимущественно пятого и шестого технологических укладов.

Еще одним из приоритетов является совершенствование институциональной среды и формирования благоприятных условий ведения бизнеса. В рамках реализации данного приоритета особое внимание уделяется развитию частно-государственного партнерства и формированию конкурентной среды с равными условиями хозяйствования для предприятий различных форм собственности. В числе выбранных приоритетов также рост экспорта национальной экономики и

экологизации производства, обеспечение экологической безопасности. Главной целью внешнеэкономической политики в 2015 году является увеличение экспорта за счет переориентации товарных потоков на новые перспективные рынки при сохранении присутствия на традиционных рынках.

В современных условиях производить конкурентоспособные товары без использования так называемых «умных» материалов практически невозможно. Это материалы с заранее определенными свойствами, которые можно получить с использованием био- и нанотехнологий. Авторы стратегии отмечают еще одно направление, которое требует ускоренного развития - это цифровые технологии и роботизация. Именно это направление будет способствовать решению одной из основных проблем белорусской экономики – снижению затрат на производство продукции, сокращению неэффективных рабочих мест и росту производительности труда.

Перечень приоритетов выглядит достаточно перспективно, однако обратим внимание на то, что человеческий потенциал определен по рангу как наиболее значимый. В соответствии с этим, можно вспомнить слова одного из наиболее известных и эффективных менеджеров XX столетия Ли Яккоки. Отвечая на вопрос «Что необходимо для эффективной работы предприятия?», он сказал, что для эффективной работы предприятия необходимы всего три вещи – технологии, деньги и люди. Затем, немного подумал и добавил: «Но если у вас не будет третьего, то никогда не будет ни первого, ни второго». Действительно, именно качество трудовых ресурсов, инвестиции в его развитие во многом определяют конечные результаты деятельности предприятия [3].

Многие эксперты в области экономического развития определяют трудовые ресурсы (человеческий капитал) как один из важнейших элементов национального богатства. По оценке специалистов Всемирного банка доля человеческого потенциала в общем объеме национального богатства страны составляет, в среднем, около двух третей, т. е. около 66%. Эта цифра дополняется выводом о том, что процесс расширенного воспроизводства эффективен в том случае, если он предполагает использование накопленных не только материальных и финансовых ресурсов, но и, прежде всего, накопленных знаний и умений. Причем знания и умения не должны иметь «омертвленный» характер. Их основное предназначение – генерировать новые знания и умения, что позволит существенно повысить эффективность функционирования экономической системы государства. В свою очередь, это позволяет сократить продолжительность рабочей недели и высвободить часть времени, которое также можно использовать для роста человеческого потенциала. Так, по данным на конец 2014 года, рабочая неделя в Голландии составляет 30,5 часа, в Финляндии – 33 часа, во Франции – 35 часов, в Норвегии – 39 часов. Продолжительность рабочей недели в 40 часов установлена в Болгарии, Эстонии, Италии, Польше, Португалии, Румынии, Беларуси. В странах с высоким уровнем экономического развития за счет технологических изменений обеспечивается около 20 – 40% ежегодного прироста национального производства.

Помимо этого, эксперты Всемирного банка установили ряд зависимостей в развитии экономики, которые представляют определенный интерес. Во-первых, чем выше в стране показатель среднего числа лет, затраченных на получение образования, тем быстрее растет ее экономика. Во-вторых, в стране, где высшее образование развивается более быстрыми темпами, наблюдались и более высокие темпы экономического роста. В-третьих, значение образования

как фактора производства связано с его влиянием на производительность труда. И, наконец, образование положительно влияет на инвестиции в физический капитал, что также способствует экономическому росту.

В свете представленных выводов обратимся к данным о развитии высшего образования в Республике Беларусь. Данные о численности студентов и выпуске специалистов с высшим образованием представлены на рис. 1.

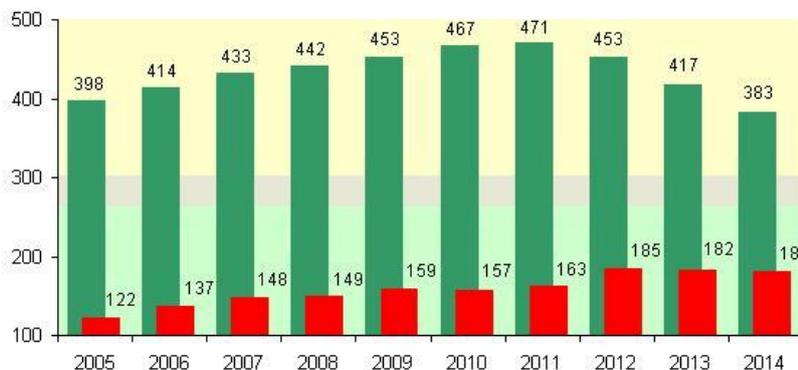


Рисунок 1 - Численность студентов с высшим образованием на 10 000 человек населения¹⁾ (человек)
 2014 год предварительные.

Численность выпуск специа-¹⁾ Данные за

В 54 высших учебных заведениях Республики Беларусь обучалось около 363 тыс. студентов, что на 8% меньше, чем в предыдущем учебном году. В расчете на 10 тыс. человек населения численность студентов составляет 383 человека (см. рис. 2). Больше всего студентов в Республике Беларусь было в 2011 году – 445600 человек. Тогда по количеству студентов высших учебных заведений на 10000 населения в сравнении со странами Евросоюза Беларусь занимала 9 место (471 человек на 10000 населения, см. рис. 2) [4].

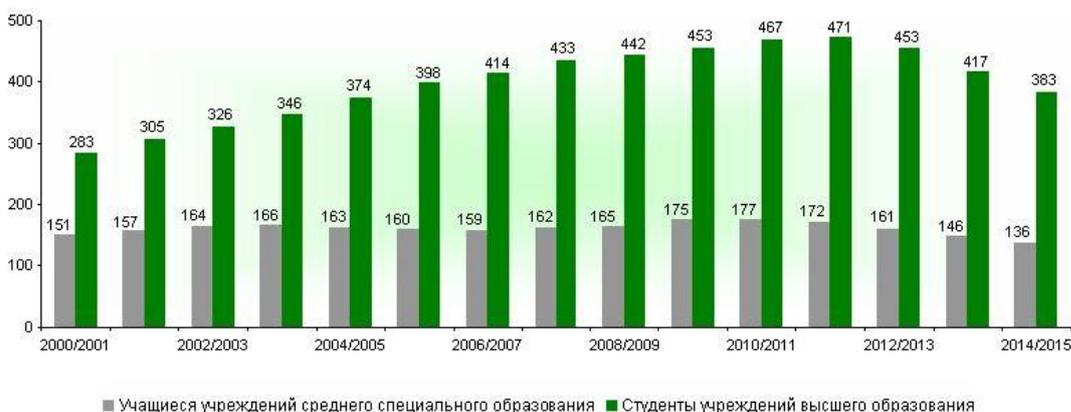


Рисунок 2 - Численность обучающихся в учреждениях среднего специального и высшего образования на 10 000 человек населения (на начало учебного года; человек)

1. Литва – 613
2. Греция – 594
3. Финляндия – 574
4. Польша – 540
5. Словения – 523
6. Эстония – 517
7. Латвия – 501
8. Швеция – 492

Начиная с 2011 года, количество студентов в учреждениях высшего образования Беларуси сокращается быстрыми темпами. Сейчас студентов в Беларуси чуть больше 360 тысяч – что на 19% меньше, чем в 2011 году. Такая отрицательная динамика порождает необходимость оптимизации системы высшего образования.

Проблема оптимизации высшего образования не является только национальной проблемой Беларуси. Несколько последних десятилетий эта проблема весьма актуальна и для стран Евросоюза. Как показала практика, Болонский процесс повышает эффективность функционирования системы Европейского Пространства Высшего Образования (ЕПВО), но не решает всех его проблем. Необходимость оптимизации определяется целым рядом факторов. Во-первых, это изменение демографической ситуации. Так, в Беларуси идет процесс постепенного снижения количества выпускников средних школ, т. е. потенциальных выпускников становится все меньше. Так, согласно данным статистики, только по Брестской области численность выпускников средних школ в 2014 году была почти на тысячу человек меньше, чем в предыдущем году. Тенденция снижения выпускников средних учебных заведений сохранится в течение ряда последующих лет.

Во-вторых, необходимость оптимизации высшего образования определяется также тем, что требуется формирование новой системы классификации специальностей и квалификаций. По оценке специалистов Республиканского института высшей школы, существующий Общегосударственный классификатор Республики Беларусь «Специальности и квалификации» (ОКСК) в области образования требует существенной переработки и совершенствования. По состоянию на 1 августа 2015 года в этом техническом нормативно-правовом акте представлены 1393 специальности. В том числе:

- 382 специальности 1 ступени высшего образования;
- 331 специальность 2 ступени высшего образования;
- 189 специальностей среднего специального образования, в том числе 12 специальностей для подготовки высококвалифицированных рабочих;
- 105 специальностей профессионально-технического образования для подготовки по 421 профессии рабочего;
- 386 специальностей переподготовки, в том числе 33 специальности для руководящих работников и специалистов, имеющих среднее специальное образование.

В действующий классификатор также включены 320 направлений специальности и 1145 специализаций специальностей высшего образования первой ступени, 95 направлений специальности и 335 специализаций специальностей среднего специального образования. Полномочия по ведению данного классификатора переданы от Госстандарта к Министерству образования [2].

По мнению авторов, необходимость совершенствования указанного классификатора можно определить на двух уровнях. На уровне государства Республика Беларусь, включаясь в Европейское пространство высшего образования, обязана использовать международную классификацию и европейскую систему квалификаций в сфере образования. Этим объясняется решение Министерства образования, принятое в феврале 2015 года о необходимости оптимизации номенклатуры специальностей в процессе обновления законодательства об образовании в соответствии с потребностями экономики и социальной сферы Республики Беларусь.

На уровне отдельного высшего учебного заведения необходимо четко определить наиболее востребованные специальности и специализации, по ко-

торым необходимо осуществлять подготовку специалистов. Особое значение этот процесс имеет для региональных вузов. Анализ состояния рынка труда в регионах позволяет сделать вывод о наличии определенного несоответствия между структурой спроса и структурой предложения на данном рынке. Очевидно, во многом данную проблему можно решить, если упростить процедуру открытия новых специальностей и специализаций в региональных вузах.

Необходимость оптимизации системы высшего образования определяется также общим состоянием экономики. Это характерно не только для Республики Беларусь, но и для многих европейских стран. В условиях экономического кризиса государственное финансирование развития образования испытывает определенные трудности. Высшие учебные заведения вынуждены одновременно решать разнонаправленные задачи: с одной стороны, снижать затраты на организацию подготовки специалистов; с другой – повышать качество их подготовки. Повышение качества подготовки специалистов требует, прежде всего, совершенствования материально-технической базы учреждений образования, привлечения наиболее высококвалифицированных кадров. Однако количественные параметры финансовых затрат на подготовку специалистов с высшим образованием различаются уж слишком существенно: затраты на одного студента в год в Республике Беларусь составляют около 900 долларов, тогда как в странах Евросоюза – около 13000 долларов. Очевидно, что данное количественное соотношение затрат на подготовку студентов не требует дополнительных комментариев. Характеризуя развитие системы отечественного высшего образования, руководитель данного профильного ведомства отметил также целый ряд внутренних проблем, наличие которых требует оптимизации системы высшего образования. В числе данной группы проблем были названы такие, как: тенденция снижения качества подготовки специалистов в условиях массового высшего образования; необходимость совершенствования управления системой высшего образования, оптимизация структур УВО; отсутствие эффективного механизма взаимосвязи УВО с предприятиями и рынком труда; чрезмерное дробление структуры специальностей и специализаций и целый ряд других проблем. Руководители ведомства предполагают, что оптимизация системы высшего образования позволит решить указанные проблемы. Под оптимизацией в руководстве понимают, прежде всего, сокращение количества высших учебных заведений. Тем более, что по мнению специалистов, оптимальным количественным соотношением между количеством населения и количеством вузов является соотношение «один вуз на 700 тысяч – 1 миллион населения». Исходя из приведенного количественного соотношения, оптимальным для Республики Беларусь будет число высших учебных заведений порядка 12 – 15. На данный момент в Республике Беларусь насчитывается 54 вуза, в том числе 45 из них государственных и 9 – частных. Концепция оптимизации системы высшей школы должна быть разработана до конца 2015 года.

Отличительной особенностью разработки данной концепции является то обстоятельство, что сама по себе концепция должна соответствовать основным принципам Болонского процесса. Как известно, в мае 2015 года на Министерской конференции Европейского пространства высшего образования Республика Беларусь была принята в Болонский процесс. Существует достаточно большое количество экспертных точек зрения по данному решению. Это была уже не первая попытка Беларуси стать членом ЕПВО. В первом случае заявку отклонили на основании того, что система высшего образования по многим

параметрам не соответствует европейским стандартам. За прошедшие годы в системе высшего образования мало что изменилось, однако повторная попытка оказалась удачной. После стадии определенной эйфории можно предпринять попытку оценить, что дает Республике Беларусь участие в данном процессе. Как известно, в развитии социально-экономических явлений не бывает только положительных аспектов. Всегда есть определенная доля принимаемых на себя обязательств и риска.

Специалисты отмечают, что случай с Республикой Беларусь – это исключение из общего правила приема стран в Болонский процесс. Беларусь во многом не решила те проблемные моменты, с которыми другие страны справились еще при проведении подготовительной работы для вступления в ЕПВО. Можно считать, что страна вступила в данное объединение своего рода авансом. От Республики Беларусь требуется соблюдение основных требований так называемой «дорожной карты» (см. табл.1).

Таблица 1 - Дорожная карта для вступления Республики Беларусь в ЕПВО

Направления деятельности	Содержание выполняемой работы	Срок окончания работ
Разработка Национальной Рамки квалификаций	Переход на европейскую систему кредитов (переводных зачетных единиц) Разработка системы Внедрение системы Введение первой степени бакалавра (180 – 240 единиц)	2015 – 2016 гг.
1. Обеспечение независимого контроля качества образования	Создание независимого Агенства контроля качества образования в соответствии с Европейскими стандартами и инструкциями	2017 г.
2. Признание квалификаций	Разработка законодательного обеспечения признании квалификаций (документов о высшем образовании) в соответствии с Лиссабонской конвенцией	2017 г.
3. Обеспечение выдачи приложений к диплому	Разработка плана обеспечения автоматической бесплатной выдачи Приложения к диплому в формате ЕПВО на распространенном языке (не на русском)	2017 г.
4. Международная мобильность преподавателей и студентов	Разработка плана по обеспечению, развитию и диверсификации международной мобильности преподавателей и студентов Республики Беларусь. Это приведет к облегчению выезда и въезда студентов для обучения и стажировок	2015 г. 2017 г.
5. Вопросы распределения студентов	Разработка мер по ограничению распределения (только для тех специальностей, по которым имеется дефицит специалистов)	2016 г.
6. Стипендии	Пересмотр выдачи студенческих стипендий. Основной критерий – обеспечение социальной справедливости – выдача стипендий независимо от социально-культурного статуса студентов	2016 г.
7. Академические свободы	Включение в национальное законодательство принципов Великой хартии университетов и рекомендаций Совета Европы в отношении ответственности государства за обеспечение академической свободы	2017 г.
8. Отчет	Итоговый отчет о выполнении требований Дорожной карты	2018 г.

Даже беглый анализ требований, которые должна выполнить Республика Беларусь, чтобы стать полноправным членом Европейского пространства высшего образования, ставит вопрос о реальности данного процесса. Первое, что заставляет задуматься о реальности выполнения требований – это время. В разработанной Дорожной карте временной интервал определен в три года (2015 год уже практически подошел к концу). Учитывая инерционность государственной системы, можно предположить, что такое количество изменений в законодательство просто не может быть внесено. Кроме того, в следующем году в Республике Беларусь пройдут парламентские выборы, что приведет к частичному изменению состава органов законодательной власти. Новым законодателям понадобится время для ознакомления с положением дел в сфере образования. Да и сложность системы управления в самом Министерстве образования ставит под сомнение решение целого ряда других вопросов дорожной карты. Руководители Министерства образования неоднократно отмечали существование проблем в управлении высшими учебными заведениями, необходимость ее оптимизации, а также проблемы формирования организационной структуры высших учебных заведений.

Второй вопрос – это люди. Одно из основных достоинств Болонского процесса – это академические свободы. Это участие преподавателей и студентов в формировании образовательной политики вуза, их международная активность. Одним словом – свобода, но, естественно, в сочетании с ответственностью. Министр образования Республики Беларусь, комментируя возможность имплементации инструментов Европейского пространства высшего образования в образовательную систему нашей страны, отметил, что «...важнейшей задачей является обеспечение постоянно действующих каналов обратной связи с субъектами образовательных отношений и более широкое привлечение к функционированию высшей школы самих потребителей образовательных услуг: обучающихся, преподавателей, работодателей и общественных организаций. При этом роль республиканских органов государственного управления в сфере образования как органов, определяющих перспективные долгосрочные цели высшего образования, должна быть сохранена». Из числа субъектов образовательного процесса как-то «выпали» родители студентов. А ведь на платной основе обучается более 60% студентов дневной формы обучения. В нынешних социально-экономических условиях ни один вуз не может рассчитывать на полное бюджетное финансирование своего существования. Признание субъектами образовательных отношений преподавателей – естественный процесс, но какова степень их академической свободы. Иногда ценой свободы может стать рабочее место. Существующая система управления порой гасит инициативу, не дает возможности реализовать научный, педагогический и гражданский потенциал преподавателей. И вопрос не только в уровне оплаты труда, хотя и это очень важно. Требуются изменения более глубокого характера, возможно, на ментальном уровне [1].

Третий из числа важнейших критериев выполнения требований дорожной карты – финансовые средства. Создание Агенства по контролю качества образования потребует изменения и самого качества образовательного процесса. Для многих региональных вузов одной из основных проблем является техническая обеспеченность учебного процесса. Можно много говорить о значимо-

сти информационных технологий, определять их как одно из приоритетных направлений Национальной стратегии социально-экономического развития, но если в Брестской области 114 компьютеров (причем с ограниченным доступом к сети Интернет) приходится на 1000 студентов – о каком качестве подготовки специалистов можно говорить. Преподаватели давно практически все делают на домашних компьютерах, что позволяет высшим учебным заведениям существенно экономить на оплате электроэнергии, оплате Интернета и амортизации персональных компьютеров. Решение данной проблемы требует денег, и весьма значительных. Не менее значительными являются и затраты на повышение квалификации преподавателей. Изменилась сама концепция образования – от понятия образования «на всю жизнь», общество перешло к осознанию необходимости образования «через всю жизнь». Действительно, построение экономики знаний требует именно такого подхода. Но тогда и повышение квалификации преподавателей также должно быть постоянным, через всю жизнь. Причем это должна быть не формальная стажировка в никому неизвестной фирме, а реальное ознакомление с передовой практикой деятельности не менее передовых предприятий. Есть еще один аспект данной проблемы. Повышение квалификации должно способствовать установлению межпредметных связей, формированию системного мышления как преподавателей, так и студентов. Можно позавидовать преподавателям университетов Южной Кореи, где перед преподавателями регулярно выступают Нобелевские лауреаты в различных областях науки. Эти выступления рассматриваются как одна из форм повышения квалификации преподавателей.

Очевидно, что для белорусской системы высшего образования совпадение по времени разработки Национальной стратегии социально-экономического развития и Дорожной карты присоединения к ЕПВО является положительным моментом. Специалисты соответствующих структур органов государственного управления должны оценить затраты на реализацию европейских требований и выделить необходимые средства. Пока расходы на образование (не только высшее) в рамках Национальной стратегии определены в объеме 2,5% валового внутреннего продукта. Очевидно, в процессе имплементации инструментов ЕПВО в систему высшего образования необходим поиск как внутренних, так и внешних источников дополнительного финансирования сферы высшего образования.

Литература:

1. Журавков, М.А. Об имплементации инструментов Европейского пространства высшего образования // *Высшая школа*. – 2015. – №3. – С. 3-5.
2. Гайсенюк, В.А. Методология формирования новой системы классификации специальностей и квалификаций / В.А. Гайсенюк, О.А. Олекс // *Высшая школа*. – 2015. – №4. – С. 3-9.
3. Удовенко, И.М. Образование // *Экономический бюллетень Научно-исследовательского экономического института Министерства экономики Республики Беларусь*. – 2015. – №8. – С. 40 – 44.
4. Образование в Республике Беларусь. Статистический сборник. – Мн.б Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2015. – 226 с.

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ПРЕВЕНТИВНОГО АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ НА МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

GENERAL QUESTIONS OF PREVENTIVE CRISIS MANAGEMENT ON SMALL ENTERPRISES

Цуканова М.В., Власюк Ю.А.

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

Tsukanova M., Wlasiuk J.

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

Аннотация

В статье рассматриваются основные вопросы, стоящие перед руководством малых предприятий, ответы на которые смогут обеспечить необходимую подготовку предприятий малого бизнеса к потенциальным кризисным ситуациям.

Annotation

The article considers major questions that stand towards the owners of small enterprises. The answers to these questions would help to develop necessary preparedness of the small businesses to the potential crisis situation.

В настоящее время в силу тесной взаимосвязи и взаимозависимости национальных хозяйств различных стран кризисы различного уровня и различной степени тяжести возникают гораздо чаще, чем раньше.

Управление предприятием в постоянно меняющихся экономических условиях становится всё более тяжёлым. Кризисы затрагивают предприятия всех размеров и различных форм собственности всех стран, вовлечённых в международные экономические отношения.



Рисунок 1 - Основные условия кризисной ситуации

При этом если невозможно полностью избежать проявления кризисной ситуации на предприятиях, существует возможность с помощью механизма антикризисного управления предвидеть кризис и эффективно нивелировать его последствия, если он наступит.

Согласно К.Ф. Херманн, кризис – это ситуация, которая соответствует следующим трём условиям[1]:

1. Неожиданность.
2. Угроза приоритетным целям организации.
3. Ограниченное время для принятия решений.

Вследствие наличия третьего из вышеприведённых условий необходимо предварительная подготовка к кризису, которая осуществляется на основе механизмов превентивного управления.

В октябре 2015 года был проведён опрос специалистов, работающих на малых предприятиях Брестской области, темой которого была готовность малых предприятий к потенциальным кризисам.

В опросе приняли участие специалисты 118 предприятий. Одним из основных вопросов был «На что/кого полагаются предприятия в рамках предотвращения наступления кризисных ситуаций?» При этом были предложены следующие варианты ответов:

- Мы полагаемся на наших работников и надеемся на их способности и знания, которые помогут нам предотвратить кризис.
- Мы полагаемся на способности и чутьё главы организации.
- В нашей организации разработан антикризисный план.
- В организации имеется «антикризисная команда» (люди с соответствующим опытом, способные предвидеть кризисные ситуации и скорректировать направление деятельности организации).

52% респондентов ответили, что полагаются на способности главы организации. Лидер организации ответственен за её будущее развитие, и существует необходимость интеграции системы антикризисного управления организационную систему предприятия.

При решении задачи превентивного антикризисного управления для руководства предприятий важно ответить на следующие главные вопросы:

1. ЧТО может послужить причиной возникновения кризиса?
2. КОГДА может проявиться кризисная ситуация?
3. КАК она может повлиять на деятельность организации?
4. КАКИМ ОБРАЗОМ её можно предотвратить или минимизировать её последствия?

Причины возникновения кризиса (ЧТО?).

Причины возникновения кризисной ситуации могут быть экзогенными и эндогенными для экономической системы, а также внутренними и внешними для предприятия.

К экзогенным причинам можно отнести войны, терроризм, крушения, экологические проблемы, природные катаклизмы, колебания климата, демографические проблемы.

Среди эндогенных причин выделяют перепроизводство, перенакопления капиталов, падение спроса, спекуляции, неэффективное регулирование рынка, изменения в котировках национальной валюты.

К внутрипроизводственным причинам наступления кризиса относят инвестиционные, производственные, конструкторско-технологические, финансовые и организационные причины.

Для прогнозирования возможного возникновения кризисных ситуаций необходимо проводить непрерывный мониторинг и анализ внутренней и внешней среды.

Возможности прогнозирования кризисной ситуации (КОГДА?)

В настоящее время всё более актуальным становится вопрос о том, как предвидеть экономические кризисы и какие методы применять для борьбы с ними.

Прогнозирование экономических кризисов связано с теорией цикличности. Обычно выделяют 4 вида экономических циклов [2]:

- Циклы Дж. Китчина (длятся 3 – 4 года). Китчин объяснял краткосрочные циклы колебаниями мировых запасов золота. Однако в настоящее время смысл циклов заключается в колебании товарно-материальных запасов предприятий.

- Циклы К. Жюгляра (7 – 11 лет). Данные циклы включают в себя не только колебания в запасах предприятий, но и колебания в объемах инвестиций в основной капитал. Циклы инвестиций вызывают колебания уровня ВВП, занятости и инфляции. Эти циклы ещё называются промышленными циклами. Именно они более всего изучены в экономической науке.

- Циклы (ритмы) С. Кузнеца (15 – 25 лет). Кузнец связывал эти циклы с демографическими процессами и соответствующими колебаниями в области строительства. Он называл их «строительными циклами». В настоящее время циклы Кузнеца рассматриваются более широко, как инфраструктурные циклы.

- Циклы Кондратьева (40 – 60 лет). Эти циклы называют ещё «длинными волнами Кондратьева» или К-циклами. К-циклы состоят из повышательной и понижательной волны. Основными причинами цикличности являются научно-технический прогресс и структурные колебания.

Прогнозирование крупномасштабных экономических кризисов чаще всего связывают именно с понижательной волной К-цикла.

В середине 2000-х годов экономика вошла в пятую понижательную волну цикла Кондратьева.

По словам самого Кондратьева, средние циклы, т.е. циклы Китчина, Жюгляра и Кузнеца, во время понижательной волны большого цикла должны характеризоваться большой глубиной рецессии и кратковременностью и слабостью подъёма.

Спад в мировой экономике в рамках цикла Жюгляра продолжался до 2013-2014 гг., в цикле Кузнеца он достигнет своей нижней точки в 2017-2018 гг., а понижательная волна К-цикла закончится в 2018-2020 гг. Таким образом, 2015 год считается одним из самых трудных, поскольку все циклы находятся в состоянии рецессии.

Нужно отметить, что при прогнозировании кризисов теория циклов является наиболее состоятельной. Однако знание примерного периода наступления кризиса является недостаточным для его предотвращения.

Теория циклов даёт ответ на вопрос, когда может наступить кризисная ситуация в мировой и макроэкономической системе. Чаще всего деятельность субъектов хозяйствования на микроуровне напрямую зависит от влияния извне, однако помимо изучения внешней среды, руководству предприятий необходимо анализировать внутреннюю обстановку на предприятии.

Последствия кризиса (КАК?).

Из 118 предприятий, участвовавших в опросе, упомянутом ранее, 90 (76%) сталкивались с кризисными ситуациями.

Для тех предприятий, которые сталкивались с кризисными ситуациями, одним из вопросов был «В каких аспектах проявлялся кризис в вашей организации?», при этом были предложены следующие варианты ответов:

- Снижение физического объёма продаж;
- Снижение цен на реализуемую продукцию;
- Уменьшения количества будущих заказов;
- Задержки по оплате;
- Ухудшение условий кредитования;
- Другое.

В таблице 1 приведены результаты опроса по данному вопросу

Таблица 1 - Частота наблюдения различных последствий кризиса от общего числа предприятий, которые сталкивались с кризисными ситуациями, %

Последствия	Частота,%
Снижение физического объёма продаж	62
Снижение цен на реализуемую продукцию	31
Уменьшение количества будущих заказов	53
Задержки по оплате	16
Ухудшение условий кредитования	9

Таким образом, основными последствиями кризисных ситуация для малых предприятий Бреста являлись снижение физического объёма продаж и уменьшение количества будущих запасов.

Возможности предотвращения кризисной ситуации (КАКИМ ОБРАЗОМ?)

Слишком часто предприятия начинают планировать ответную реакцию на кризисную ситуацию тогда, когда она уже наступила. Таким образом, у предприятия остаётся меньше шансов на успешное продолжение своей деятельности.

Для предотвращения кризисной ситуации на предприятии, вне зависимости от её размера, необходима разработка плана антикризисного управления (crisis management plan), который должен являться частью общего стратегического плана предприятия.

На крупных предприятиях возможно создание антикризисной команды, целью которой является анализ факторов внутренней и внешней среды, которые могут привести к кризисным ситуациям.

Что касается малых предприятий, то руководитель предприятия сам может быть «кризисной командой».

Помимо интегрирования системы антикризисной подготовки в стратегический план предприятия, существует необходимость постоянного обучения и развития компетенций сотрудников компании. При этом обучение должно затрагивать не только управляющий персонал, но и рядовых сотрудников. Высококвалифицированный персонал предприятия с большей вероятностью будет соответствующе реагировать на потенциальную кризисную ситуацию и легче адаптироваться к возможным изменениям.

Однако наиболее важной составной частью антикризисного управления является лидерство руководителя организации.

Основной целью лидера в рамках готовности предприятия к кризису является побуждение людей внутри организации предотвратить кризисную ситуа-

цию, а при её возникновении, справиться с ней и принять необходимость перемен, которые будут способствовать дальнейшему её развитию.

Л. Вутэн и П. Джеймс выделяют следующие компетенции лидера, необходимые для подготовки к кризисной ситуации [3]:

1. «Придание смысла» (sense making) – объяснение и наделение смыслами каких-либо внешних действий или структур, что является основой для ответных действий. Процесс придания смысла должен отвечать на три основных вопроса: «Как может возникнуть происшествие?», «Какие результаты может вызвать происшествие?», «Что я должен сделать по отношению к этому происшествию?». Способность приучиться задавать такие вопросы и формулировать чёткие ответы на них является основной компетенцией лидера в предкризисной ситуации.

2. «Принятие перспективы» (perspective taking) – способность взять на себя ответственность за перспективное положение другого индивида. Во время кризиса одной из центральных обязанностей лидера является обеспечение благополучия тех групп, которых коснулся кризис.

3. «Организационная маневренность» (organizational agility) – способность лидера принимать на себя различные функции организации, а также её подразделений для выполнения задачи. При планировании антикризисных действий организационная маневренность лидера достаточно важна, поскольку кризис может затронуть только часть функций организации, однако его последствия могут сказаться на всей организации и на её окружении.

4. «Креативность» (creativity) – способность творчески мыслить на тему того, что может угрожать организации, и разрабатывать меры для предотвращения много численных непредвиденных обстоятельств.



Рисунок 2 - Основные составляющие обеспечения подготовки предприятия к кризису

Можно сделать вывод, что ни одно предприятие не застраховано от наступления кризисной ситуации. Особенно это касается малых предприятий, чьи ресурсы достаточно ограничены. Однако, при превентивном подходе руководства организации к кризису, а также наличию у лидера определённых характеристик, существует возможность предвидеть и предотвратить кризисную ситуацию на предприятии.

Литература

1. Hermann Charles F. *Some consequences of crisis which limit the viability of organizations / Administrative Science Quarterly* – 1963. – 6/1. – P. 61-82.

2. *Эволюция теорий мировых кризисов / Е.В. Пономаренко // Государственная служба.* – 2010. – №5. – С. 55-57.

3. Wooten, L.P. and E.H. James, 2008. *Linking crisis management and leadership competencies: The role of human resource development. Advances in Developing Human Resources*, 10(3): 352-379.

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

INVESTMENT ANALYSIS OF THE TRADING INDUSTRY OF BELARUS AT THE PRESENT STAGE

*Надеина Н.Г., Хутова Е.Н.
Брестский государственный технический университет,
г.Брест, Республика Беларусь*

*Nadeina N.G., Khutova E.N.
Brest State Technical University,
Brest, Belarus*

Аннотация

Целью написания статьи является выявление особенностей функционирования торговой отрасли Республики Беларусь с точки зрения инвестиционной привлекательности на современном этапе.

Summary

The purpose of the article is the detection of real estate of the trading industry of the Republic of Belarus from the point of view of investment appeal at the present stage.

Введение

Инвестиции, являясь наиболее значимым фактором, обеспечивающим экономический рост государства и регионов, охватывают все отрасли народного хозяйства, поэтому решение проблемы повышения инвестиционной активности для государства является актуальной. В процессе проведения экономических и социальных преобразований с целью создания благоприятных условий для устойчивого экономического роста, инвестиционной деятельности должно отводиться значимое место, это позволит улучшить инвестиционный климат во всех регионах страны и привлечь инвесторов в каждую отрасль. Инвесторами могут выступать: государство за счет средств бюджета, сами организации за счет собственных ресурсов или банковских кредитов, население за счет имеющихся средств, а так же зарубежные компании, фонды, частные собственники.

Инвестиционная привлекательность торговой отрасли в странах Восточной Европы, в особенности России и Беларуси, является традиционной, что обусловлено наличием неиспользованных резервов вложения в торговую сеть, гарантированностью дохода, а также быстрой окупаемостью, возможностью развиваться, выходя на новые рынки и осваивая новые регионы.

1. Характеристика торговой инфраструктуры Республики Беларусь

Примерная разбивка предприятий по основным видам деятельности согласно базе данных «Регистр Беларусь-2015 (октябрь)» представлена следующим образом:

Производство - 9.498 промышленных предприятий.

Транспорт - 5.094 предприятий, оказывающих транспортные услуги.

Строительство - 7.353 строительных и коммунальных предприятий.

Оптовая торговля - 13.699 торговых фирм.

Розничная торговля - 20.274 магазинов, фирм.

Сельское хозяйство - 2.245 сельхозпредприятий.

Медицина - 5.897 адресов (услуги, торговля, производство).

Из зарегистрированных 64.060 предприятий на долю розничной торговли приходится 31,65 %, оптовой – 21,38 %.

Перечень торговых объектов, торговых организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих торговлю на территории Республики Беларусь, представлен в Торговом реестре, который ведется Министерством торговли в порядке, определенном Положением о Торговом реестре Республики Беларусь. Несмотря на то, что работа по подаче сведений субъектами, осуществляемыми деятельностью на территории Республики Беларусь, для занесения в общегосударственный реестр в настоящее время продолжается, и количество субъектов требует уточнения, тенденция хорошо видна – сфера торговли опережает все остальные сферы общественного производства по количеству предприятий.

Мероприятиями по выполнению Концепции реализации государственной политики в сфере внутренней торговли и общественного питания на 2011-2015 годы предусмотрено развитие торговой инфраструктуры в Республике Беларусь и прирост количества магазинов по годам: 2014/2013 гг. – на 0,8 %, 2015/2014 гг. – на 1,2 %. Соответственно, торговая площадь должна увеличиться на 4,1 % и 7,9% соответственно. Таким образом, к концу 2015 года рост количества магазинов к уровню 2010 года должен составить около 5%, торговой площади – более, чем на 33% [1].

В рамках развития торговой инфраструктуры Концепцией были определены направления по укрупнению розничной торговой сети и строительству крупноформатных торговых объектов. Основными инвестиционными проектами по развитию торговой инфраструктуры площадью более 500 кв. м., срок окончания которых был намечен на 2014-2015 годы, являются:

1. Торгово-развлекательный центр в г. Минске по пр. Победителей, 65 (ООО «Табак-Инвест») - 90 тыс. кв. м; инвестиции за счет собственных средств или кредитов – 100 млн. долл. США.

2. Торгово-развлекательный центр, г. Брест, ул. Коммунистическая – пр. П.М. Машерова (ООО «Асстор-Вест») – торговая площадь 6 тыс.кв.м; инвестиции за счет собственных средств или кредитов – 10 млн. долл. США.

3. Торговый центр, Витебская обл., г. Новополоцк, 9-й микрорайон, НГУКТП «Базис» - 1 тыс.кв.м.; инвестиции за счет собственных средств или кредитов – 2,4 млн. долл. США.

4. Магазин, Брестская обл., г. Барановичи, ул. 50 лет БССР, микрорайон «Боровки» (Барановичское райпо) – торговая площадь 590 кв.м.; инвестиции – 1,5 млн. долл. США за счет собственных средств или кредита.

Остальные плановые проекты были завершены в период 2011-2013 гг. Из запланированных вложений инвестиций на пятилетку в размере 352,95 млн. долл. США, на долю иностранных пришлось только 103,1 млн. долл. США (29,2 %). Для Беларуси в целом характерно развитие торговой сети за счет средств организаций или банковских кредитов, иностранные инвесторы не так активны, однако крупные торговые сети пришли в Беларусь с приходом иностранных инвесторов и продолжают развиваться, в большей степени, за счет них.

Как видно из табл.1, прирост торговой сети в первые пятилетки был незначителен (0,5-2,2 % в среднем за год), а с 2005 г. наблюдается активный рост (наибольший прирост был на конец 2008 г. +13,6% и 2014 г. +8,9%). За последние 4 года прирост составил 17,4 %. Показатели превышают прогнозные, определенные Концепцией развития на 2010-2015 гг.

Таблица 1 - Динамика торговой инфраструктуры в Республике Беларусь

Кол-во розничных торговых объектов	1995 г.	2000 г.	2005 г.	2007 г.	2008 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Всего на конец года, тыс. ед.	30,0	30,8	34,2	35,4	41	45,7	47,1	47,8	49,2	53,6
Изменение к предыдущему периоду, %	-	+ 2,7	+11	+1,98	+13,6	+ 33,6	+ 3,06	+ 1,5	+2,9	+8,9

По данным Министерства торговли в целом на начало 2-го полугодия 2015 года торговлю в Беларуси осуществляют 110 тыс. 868 субъектов хозяйствования в 220 тыс. 41 объекте. Торговая сеть насчитывает 64 тыс. 507 единиц, прирост за 1 квартал составил 1,2%.

По данным БЕЛТА, в Республике Беларусь на 01.01.2010 г. обеспеченность торговыми площадями составляла в среднем около 363,6 кв. м на тысячу жителей; по регионам наилучшие показатели по Минской области – 462,3 кв. м; по Витебской - 367,9 кв. м; Могилевской – 350,9 кв. м; Брестской – 335,5 кв. м; Гомельской – 344,0 кв. м; Гродненской – 344,9 кв. м. В г. Минске - 338,4 кв. м. По прогнозу, к концу 2015 года необходимо достичь показателя 600 кв.м. (установленный социальный стандарт). На сегодня этот показатель приближается к прогнозному за счет крупных товаропроводящих и розничных сетей, обладающих ресурсами и интенсивно развивающихся. В результате прироста крупноформатных торговых площадей в Беларуси в середине 2015 года обеспеченность объектами на 1 тыс. человек составила 587 кв.м. Однако прирост гипермаркетов является предпосылкой к вытеснению средних продавцов, не говоря уже о мелких, что является проблемой для предпринимательских кругов.

В странах СНГ обеспеченность торговыми площадями составляет до 700 кв. м на 1000 человек (Краснодар - 734 кв. м, Самара - 562 кв. м, Москва – 743 кв. м.) в странах Западной Европы – 1000 кв. м и более (Париж – 860 кв. м). В странах Балтии крупноформатными объектами жители Вильнюса обеспечены на 1000 чел. 1064 кв. м, Таллина – 1205 кв. м. Причем здесь нет социальных стандартов, а требования диктует рынок. Таким образом, белорусские стандарты еще далеки от европейских.

По итогам 1-го квартала 2015 г. в торговлю привлечено 26,7% от общего объема прямых иностранных инвестиций в Республике Беларусь около \$268 млн. После промышленности торговля занимает второе место по инвестиционным вложениям.

Столица активнее других регионов привлекает к себе внимание инвесторов. На 1 сентября 2015 г. в сфере торговли Минска осуществляет деятельность 19 887 организаций, включая оптовую и розничную торговлю; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования. Инфраструктура розничной торговли насчитывает сегодня более 6 тыс. объектов с торговой площадью свыше 900 тыс. кв. м, в ее составе 5,5 тыс. магазинов, в том числе, 77 торговых центров, 28 супермаркетов и 20 гипермаркетов. На 2015 год запланирован ввод еще 10 гипермаркетов. Однако крупноформатные объекты по удельному весу остаются менее представлены: на инфраструктуру площадью

до 1,5 тысяч кв. м приходится 27,3%, до 3 тыс. кв. м – 5%. Продолжает развиваться сеть торговых объектов шаговой доступности, расположенных в «спальных районах» (более 57% площадей). В 2015 году по рынку торговой недвижимости Минска прирост составит 210 тыс. кв. м.

Крупные инвестиционные средства, реализуемые на минском рынке в 2015 году, вложены в проекты по строительству масштабных торговых центров:

- многофункциональный комплекс «Магнит Минска» (срок сдачи 2016 г.); строительство ведет ИООО «Белпарс», дочернее предприятие иранской компании «Кейсон» (начало в 2012 г.);

- торговый центр Dana Mall представлен 150 магазинами, гипермаркетом площадью 6000 кв. м., (открытие запланировано на IV квартал 2015 г.); инвестором выступает международная группа компаний Dana Holdings;

- торгово-развлекательный центр Galleria Minsk – 7 уровневый, общей площадью 54,5 тыс. кв. м, 36 тыс. кв. м будет сдано в аренду под 150 магазинов и рестораны (срок сдачи 1 кв. 2016 г.). Общий объем инвестиций — \$150 млн. Застройщиком выступает компания Galleria Concept Blr Limited (Кипр), генпрорабчиком — компания Renaissance Construction (Турция) (начато в 2012 г.).

Активным развитием торговой инфраструктуры характеризуются и областные центры. На 1 января 2015 года в **Гомельской области** работает 6575 магазинов, 86 торговых центров с торговой площадью 696,9 тыс.кв.м. В Гомеле насчитывается 2257 торговых объектов торговой площадью 273,5 тыс. кв. м; обеспеченность населения торговыми площадями составила 521,3 тыс. кв. м. За 1-е полугодие 2015 года открыто 15 новых магазинов. До конца года планируется открыть более 40 тыс. кв. м. торговых площадей; 6 крупноформатных объектов площадью 8,5 тыс. кв. м, 2 торговых центра торговой площадью 23,5 тыс. кв. м.

В **Гродненской области** в 2015 г. работают 5960 магазинов с торговой площадью 535,2 тыс. кв. м. За 1-е полугодие открыто 150 объектов торговли с торговой площадью 17,7 тыс. кв. м. Обеспеченность на 1 тысячу жителей составляет 525 кв. м.

На начало 2015 года в **Брестской области** функционируют 9136 розничных торговых объектов с торговой площадью 713,6 тыс. кв. м., среди них 8531 магазин, в т.ч. 67 торговых центров.

В **Витебской области** функционируют более 4700 магазинов торговой площадью 420,2 тыс. кв. м, 40 торговых центров.

Несмотря на прирост торговых площадей, в 2014 – 2015 гг. наблюдается спад инвестиционной активности в торговую отрасль. Кризисные явления, охватившие мировую экономику и повлиявшие на тенденции социально-экономического развития государств, в том числе Беларуси, привели к спаду покупательской активности на потребительском рынке, усилению конкуренции, в результате, некоторые инвесторы ушли с рынка, а другие - занимают выжидательную позицию. Так проекты, начатые в 2011-2012гг. и намеченные на ввод в 2014 г. перенесены на 2016-2017 гг.

В январе-августе 2015 г. уровень общих вложений инвестиций в основной капитал Республики Беларусь сократился на 14,2 % к уровню января-августа 2014 г., причем снижение произошло по всем областям кроме Минской (+1,8 %), самый большой спад в г. Минске (-33,2 %), практически на уровне прошлого года осталась Гомельская область (- 0,01%). По остальным регионам:

- Брестская область (– 21,5 %);
- Витебская область (– 21%);
- Гродненская (– 6,9%);
- Могилевская (– 15,7%).

В торговле уже в 2014 г. наблюдалось сокращение валового поступления иностранных инвестиций на 16% (по данным координационного совета по развитию и продвижению «Национальной платформы бизнеса Беларуси»).

В I полугодии 2015 года на развитие торговой деятельности Брестской области использовано 298,1 млрд. рублей инвестиций в основной капитал. Введены в эксплуатацию 5 объектов торговли площадью 5,7 тыс. квадратных метров, среди которых – торговый центр «Корона» в г. Барановичи площадью 4,8 тыс. квадратных метров.

Объем ввода новых площадей значительный, однако привлечь арендаторов, особенно на дорогие торговые площади, в условиях кризиса сложно: высокими остаются арендные ставки за 1 кв. м. (32,3 евро), в Риге – 16,3 евро, в Вильнюсе еще меньше – 13 евро; малый бизнес находится в трудной ситуации с точки зрения условий функционирования; покупательский спрос снижен. Поэтому инвесторы в ближайшие несколько лет не получают планируемой отдачи от вложенных инвестиций.

2. Анализ работы розничной торговли Республики Беларусь в январе-августе 2015 года

По итогам работы народного хозяйства Республики Беларусь за январь-август 2015 года, валовой внутренний продукт сократился, составив 96,5 % к аналогичному периоду 2014 года.

В торговой отрасли наблюдается снижение оптового товарооборота на 3,3% (96,7% к 2014 г.), что свидетельствует о спаде предпринимательской активности производителей и торговых посредников, приобретающих товары для дальнейшего использования в коммерческом обороте.

При формировании розничного товарооборота основная роль принадлежит торговым организациям (более 80%). В структуре организаций торговли больший объем продаж приходится на долю юридических лиц частной собственности (более 70%), без ведомственной подчиненности (более 60%).

Несмотря на рост розничного товарооборота на 1,1 % (101,1% к 2014 г.) отмечается устойчивая тенденция снижения динамики по всем показателям (табл.2).

Таблица 2 - Показатели розничной торговли в Республике Беларусь за январь – август 2015 г.

Показатель	2015 год	Индекс показателей в сопоставимых ценах, %	
		2015/2014	2014/2013
1. Розничный товарооборот в текущих ценах, млрд руб.	224 037,6 (100%)	101,1	109,7
В том числе по регионам (уд. вес): город Минск	67 501,8 (30,1%)	103,8	111,2
Минская область	32 598,4 (14,55%)	103,1	112,2
Гродненская область	24 203,2 (10,8%)	99,9	109,8
Брестская область	27 673,5 (12,35%)	98,9	107,4
Витебская область	25 634,1 (11,44%)	98,2	106,6
Гомельская область	26 853,0 (11,99%)	100,03	109,8
Могилевская область	19 573,6 (8,6%)	99,2	108,6

Продолжение таблицы 2

2. Розничный товарооборот продовольственных товаров:			
- в текущих ценах, млрд руб.	112 915	100,9	106,8
- удельный вес в общем т/о, %	50,4	-	-
В том числе продажи по регионам:			
город Минск	28 522,6	103,6	104,6
Минская область	17 375,5	101,2	-
Гродненская область	12 376,8	101,6	-
Брестская область	14 230,4	99,3	-
Витебская область	13 786,6	99,2	-
Гомельская область	-	-	-
Могилевская область	15 069,6	99,5	-
3. Розничный товарооборот непродовольственных товаров:			
- в текущих ценах, млрд руб.	111 122,6	101,4	112,5
- удельный вес в общем т/о, %	49,6	-	-
В том числе продажи по регионам:			
город Минск	38 959,6	100,4	116,3
Минская область	15 221,2	105,4	-
Гродненская область	11 826,4	98,1	-
Брестская область	13 443,1	98,4	-
Витебская область	11 847,5	97,2	-
Гомельская область	-	-	-
Могилевская область	11 783,4	100,6	-
4. Розничный товарооборот на душу населения в текущих ценах, млн руб.	23,6	101,1	109,7
5. Розничный товарооборот организациями торговли:			
- в текущих ценах, млн.руб.	184 298,3	101,7	110,7
- удельный вес в общем т/о, %	82,26	-	-
6. Розничный товарооборот на рынках, в торговых центрах			
- в текущих ценах, млн руб.	39 739,3	98,3	105,9
- удельный вес в общем т/о, %	17,74	-	-

Источник: составлено по данным Национального статистического комитета Республики Беларусь [2].

Большинство областей, кроме Гомельской, Минской и города Минска, не достигли уровня продаж за анализируемый период прошлого года, что свидетельствует о снижении платежеспособного спроса населения особенно в регионах, это подтверждает снижение уровня реальных доходов (табл. 3).

Снижение динамики показателей розничной торговли наблюдается особенно по продаже товаров непродовольственной группы (снижение на 11,1 % в 2015/2014 гг. по отношению к 2014/2013 гг.). По итогам 2014 г. удельный вес в розничном товарообороте составил 50,6 %, по данным официальной статистики в январе-августе 2015 г. – 49,6 %.

Сокращение продажи товаров за январь-август 2015 г. через рынки, торговые центры в целом по республике на 1,7 % (98,3% к 2014 г.) привело к ухудшению динамики розничного товарооборота. В ряде областей, в частности в

Брестской области, этот показатель еще хуже – 93,5 %, что обусловило снижение розничного товарооборота по области за анализируемый период на 1,1 % (98,9 % к уровню 2014г.), в том числе по непродовольственным товарам индекс 2015/2014 гг. составил 98,4 %, по сравнению с 2014/2013 гг. – 109,2 %. По реализации продовольственных товаров по области аналогичная тенденция - 99,3% (2015/2014 гг.) по отношению к 105,6 % (2014/2013 гг.). По другим регионам ситуация аналогичная, наблюдается снижение в товарообороте удельного веса непродовольственной группы товаров, что свидетельствует об ухудшении благосостояния населения, связанное с необходимостью увеличить сумму расходов на приобретение продуктов питания и других товаров первой необходимости.

По данным табл. 3 видно, что прирост индекса потребительских цен на непродовольственные товары составил 3,7 %. Кроме того, значительный рост цен наблюдается на ряд социально-значимых групп: медикаменты (более 29%), услуги ЖКХ (более 30%), содержание в дошкольных учреждениях (более 35%) и др.

Таблица 3 - Индексы потребительских цен и тарифов по Республике Беларусь, в %

Показатели	Январь-август 2015 /2014 гг.	Январь-август 2014 /2013 гг.
Индекс потребительских цен	114,5	117,9
продовольственные товары	113,5	117,4
непродовольственные товары	111,5	107,8
Услуги	123,7	137,4

Рост потребительских цен в условиях кризисной ситуации, а так же опережающий рост заработной платы, приводит к перераспределению структуры расходов населения. Реальная заработная плата во всех регионах, как видно из табл. 4, ниже уровня 2014 года, незначительно по городу Минску (на 0,5%) и Минской области (на 2,7%), по остальным же областям – на 4-5%.

Таблица 4 - Заработная плата в регионах Республики Беларусь (без микроорганизаций и малых предприятий без ведомственной подчиненности) в январе-августе 2015 года

Регионы	Номинальная начисленная среднемесячная заработная плата, тыс. руб.	Реальная заработная плата январь-август 2015 г. в % к 2014 г.
Город Минск	8 938,7	99,5
Минская область	6 576,2	97,3
Могилевская область	5 741,2	96,0
Гродненская область	5 854,8	95,8
Брестская область	5 650,6	95,2
Витебская область	5 772,7	95,9
Гомельская область	6 080,8	94,9

По данным Министерства торговли Республики Беларусь, в 2015 году снизилась доля реализации отечественной продукции. За январь-сентябрь 2015 го-

да показатель по организациям торговли составил 69,8 %. По продовольственной группе – 82,2 %; в том числе по фруктам – 9,8%, по маслу растительному – 24,3%. Только по группе «яйцо» - 100% товары отечественные.

По непродовольственной группе удельный вес отечественной продукции еще ниже - 53,1%; особенно низкий по телевизорам (12%) и парфюмерно-косметическим (21,8%); преобладают в продаже отечественные чулочно-носочные изделия (84,3%) и нижнее белье (72%). Неконкурентоспособность многих белорусских товаров по соотношению цена-качество становится определяющим при выборе поставщиков товаров для закупки торговыми организациями.

Таким образом, намечается общий спад внутренней торговли на потребительском рынке Республики Беларусь, что неблагоприятно сказывается на инвестиционной привлекательности торговой отрасли.

Положительными моментами в развитии торговли Беларуси является создание социальных объектов розничной торговли, в которых введены «системы лояльности» для малообеспеченных категорий граждан, пенсионеров, участников ВОВ, инвалидов 1 и 2 группы, работающие по системе скидок на установленный перечень товаров в определенные период или постоянно. Эта инициатива начата в 2011-2012 гг. и активно развивается по всей стране и в 2015 году.

В Минске осуществляется обслуживание более чем 18 тыс. граждан через социальные дисконтные карты. Такой формой обслуживания охвачены: универмаги (10% скидка на непродовольственные товары), 35 магазинов крупных розничных сетей (3-5% скидка на продовольственные товары), в т. ч. в 27 магазинов Евроопт, сети «Рублевский», «ОМО», «БелМаркет» и др. В 170 магазинах, реализующих продукты питания, в утреннее время предоставляются скидки в размере 3%.

Дополнительную социальную поддержку в период апрель-май 2015 г. оказывали торговые объекты Могилева ветеранам ВОВ, а 1 октября (в День пожилых людей) пенсионерам: скидка от 3% до 5% (при предъявлении удостоверения) в магазинах ОАО «Универмаг «Центральный», ОАО «Магазин «Юбилейный», ОАО «Восход», ОАО «Арма», Филиал ООО «Евроторг», ООО «РольфТрэйд», СООО «Белинтерпродукт», СООО «Либретик», ОАО «Бакалея Могилев».

В Брестской области по дисконтной системе для малообеспеченных слоев населения действуют магазины торговых сетей «Евроопт», ОАО «Бакалея», «Плодовоощ» и др. Во время выездной торговли к школьному сезону-2015, а в магазинах - до середины сентября, проводились акции социальной направленности, где многодетным, малообеспеченным и опекунам семьям товар отпускался со скидками от 3% до 10%, а также на условиях беспроцентной рассрочки.

В Гродненских магазинах скидку от 1% до 10% на покупки могут получить пенсионеры, инвалиды и многодетные семьи во всех магазинах ОАО «Ясень», «Евроопт», в шести магазинах ГГТУП «Купалинка», в ТД «Неман» и др.

В Витебской области по социальной программе работают продуктовые магазины торговых сетей, а так же ЗАО «Торговый дом «ШагоВита»; ОАО «Витебск-текстильторг»; «Часы» ОАО «Витебский приборостроительный завод» и др.

Однако данные о социальных скидках не всегда размещены в доступном для получения информации месте, чаще это сайты организаций в интернете, которые как раз такими группами покупателей не просматриваются. Либо скидки носят условный характер, так как выражаются в бесплатном приобретении карты в сете-

вых магазинах, а фактически могут предоставляться всем категориям покупателей при условии накопления определенной суммы в течение месяца.

Следует отметить также, что Беларусь идет по пути развития новых форм торговли, привлекающих инвесторов. Так, с 1 января 2013 г. заработала система «Tax Free», нацеленная на стимулирование розничных продаж потребительских товаров за счет иностранных туристов. Такой возврат НДС, возникший в Швеции, успешно применяется в Европе (около 40 стран), во всем мире системой охвачено более чем 300 тысяч магазинов в 57 странах. Суммы возврата составляют от 7 до 22 % от суммы покупки и зависят от размера НДС и от комиссионных оператора. Минимальная сумма покупки, срок действия чека для возврата суммы и ее размер меняются в зависимости от конкретной страны.

В Беларуси «Tax Free» распространяется на отдельные категории товаров, облагаемых налогом на добавленную стоимость по ставке в 20%, и предусматривает возврат 15%. Минимальная стоимость покупок - 800 тыс.руб. (на 2013 г. в эквиваленте 100 долл. США, на 2015 г. – менее 45), она может включать товар, приобретенный в одном магазине в течение одного рабочего дня. В этой системе работают в Гродненской области 21 магазин, более чем 30 магазинов в Гомельской области, в Миске 80 магазинов: крупные торговые центры – «Арена-Сити» (85 торговых объектов), «Замок» (150), «Столица» (138); торговые объекты сетей «Царское золото», «Золотая мечта»; сеть ювелирных магазинов «Белювелирторга» по всей Беларуси и др. Оператором системы «Tax Free» является РУП «Белтаможсервис». По отзывам туристов, в настоящее время оформление документов «Tax Free» в отдельных случаях не отличается оперативностью, выписка документов производится вручную, не каждый продавец владеет знанием выписки VAT, все это препятствует повышению лояльности иностранных покупателей к белорусской торговле.

Совершенствование нормативно-правовой базы обеспечивает повышение инвестиционной привлекательности торговой отрасли. Произошли следующие важные изменения в правовой базе функционирования торговой сферы в 2015 году:

1. Приняты Рекомендации Министерства торговли Республики Беларусь по реализации табачных изделий субъектами торговли, субъектами общественного питания с 1 июля 2015 г., запрещающие применять открытую выкладку табачных изделий в торговом зале [3]. Эти меры отражают общую стратегию Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), Европейскую стратегию борьбы против табака, нацеленную на снижение табачной зависимости и реализацию всеми странами (в том числе Республикой Беларусь) мер по противодействию глобальной табачной эпидемии, которая ежегодно уносит около 6 миллионов жизней. Из них более 600 тыс. человек не являются курильщиками и, по данным ВОЗ, к 2030 году ежегодное количество смертей может увеличиться до 8 миллионов, причем более 80% случаев будут происходить среди жителей стран с низким и средним уровнем дохода.

2. Разработан новый «Перечень товаров, подлежащих включению субъектами торговли в ассортиментные перечни товаров для магазинов с универсальным ассортиментом продовольственных товаров», предполагающий уменьшение по отдельным группам и видам товаров количества разновидностей, а также исключение отдельных видов товаров, не вырабатываемых в республике или

вырабатываемых в количестве, не обеспечивающем потребность внутреннего рынка [4]. Ассортиментный перечень теперь будет включать и импортные товары, тем самым субъекты торговли отойдут от чисто формального подхода к разработке и принятию такого важного для потребителя документа.

3. Продлены сроки обязательной установки терминалов юридическими лицами и ИП в торговых объектах: для Минска и областных центров до 1 января 2016 года. Согласно постановлению в Минске и городах областного подчинения терминалы должны быть установлены до 1 июля 2015 года, в городах районного значения — до 1 января 2016 года, а до 1 июля 2016 года — на всей территории Беларуси [5]. Это позволит субъектам малого бизнеса подготовиться должным образом и перейти на новую для них форму расчета с покупателями, но такую востребованную всеми работающими гражданами и иностранными туристами, ведь в Европе, да и во многих странах мира уже давно путешествуют с платежными картами международного расчета.

4. В рамках реализации нового закона, регулирующего торговую деятельность в Республике Беларусь, принимаются меры по развитию торговли, защите конкуренции в области торговли и общественного питания. Законом расширены полномочия открытия фирменных магазинов, это могут быть не только производители, но посредники, имеющие право использования товарного знака или фирменного наименования производителя, в том числе на условиях франчайзинга. Такие возможности получили и иностранные производители [6].

5. С 2015 года расчет рейтинговой оценки регионов Беларуси будет учитывать рост цен на продукты питания, непродовольственные товары и бытовые услуги в регионе, а также состояние расчетов торговых организаций с поставщиками товаров. Это повысит ответственность субъектов торговли, особенно торговых сетей. По данным Министерства торговли на 1 мая 2015 года по некоторым сетевым торговым организациям просроченная задолженность составляла до 37% от общей суммы задолженности.

Заключение

Отличительными особенностями функционирования торговой отрасли на современном этапе являются:

- 1) меры, намеченные пятилетней концепцией развития внутренней торговли Республики Беларусь до 2015 г., реализуются в установленном порядке;
- 2) торговая инфраструктура активно развивается, однако, как и в предыдущие годы, инвесторов больше притягивает г. Минск;
- 3) по обеспеченности торговыми площадями на 1 тыс. жителей Беларусь приближается к установленному социальному стандарту – 600 кв. м, однако по-прежнему уступает Европейским странам и отдельным городам СНГ;
- 4) наиболее инвестиционно привлекательными остаются круноформатные торговые объекты с доминированием многопрофильных торговых центров;
- 5) в 2014-2015 гг. намечен спад инвестиционной активности в торговую отрасль, некоторые проекты застройки торговой недвижимости, в основном крупномасштабные, ввод которых запланирован на 2014 г., не завершены и сроки сдвинуты на следующие два года;

6) несмотря на рост розничного товарооборота в целом, динамика его в 2015 г. по сравнению с прошлым годом замедлена и ожидаемый сдвиг в сторону роста продаж товаров непродовольственной группы пока не наблюдается;

7) основными причинами снижения продаж потребительских товаров являются рост цен на большинство товаров и услуг и падение реального размера доходов населения;

8) с целью создания равных прав и возможностей в приобретении товаров, реализуемых через торговую сеть, а так же дальнейшей социальной поддержки малообеспеченных слоев населения, необходимо активизировать работу во всех регионах и всеми организациями торговли по предоставлению социальных программ и донесению информации доступным способом;

9) для активизации привлечения инвестиций иностранных туристов следует повысить квалификацию торгового персонала, обеспечить общую доступность к расчету платежными картами;

10) законодательство Республики Беларусь в области торговли совершенствуется в рамках мировых тенденций и требований внутреннего рынка и нацелено на развитие форм торговли, повышение ответственности субъектов за осуществление торговой деятельности, создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в торговую отрасль.

Литература

1. Приказ Министра торговли Республики Беларусь 29.12.2011 № 178 «Концепция реализации государственной политики в сфере внутренней торговли и общественного питания на 2011-2015 годы». [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mintorg.gov.by/>.

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

3. Официальный сайт Министерства торговли Республики Беларусь. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.mintorg.gov.by/>

4. О внесении изменений в постановление Министерства торговли Республики Беларусь от 8 мая 2014 г. № 20: Постановлением Министерства торговли Республики Беларусь от 17 апреля 2015 г. № 15 [Электронный ресурс] – Режим доступа <http://www.mintorg.gov.by/>.

5. Об использовании кассового оборудования, платежных терминалов, автоматических электронных аппаратов, торговых автоматов и о приеме наличных денежных средств, банковских пластиковых карточек в качестве средства осуществления расчетов на территории Республики Беларусь при продаже товаров, выполнении работ, оказании услуг, осуществлении деятельности в сфере игорного бизнеса, лотерейной деятельности, проведении электронных интерактивных игр: Постановление Совета Министров и Национального Банка Республики Беларусь от 06.07.2011 № 924/16 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pravo.by/>.

6. О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь: Закон Республики Беларусь от 8 января 2014 года №128-3 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.pravo.by/>.

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРИНЦИПОВ НЕПРЕРЫВНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

IMPLEMENTATION OF THE PRINCIPLES OF CONTINUOUS EDUCATION AS A COMPONENT OF INNOVATIVE ACTIVITY IN THE CONSTRUCTION COMPLEX OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Образцов Л.В., Срывкина Л.Г.

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

Obraztsov L., Sryvkina L.

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

Аннотация

Представлена роль непрерывного образования как инновационная составляющая подготовки кадров строительной отрасли. Рассмотрены особенности системы повышения квалификации руководителей и специалистов с целью дальнейшей аттестации.

Summary

The role of continuous education as an innovative component of personnel training of construction industry is presented. The features of the system of managers and specialists training for further certification are considered.

В современных социально-экономических условиях одним из основных механизмов формирования и сохранения потенциала кадров в строительном комплексе республики является решение вопросов профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников.

В основу построения системы подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров в республике положены Трудовой кодекс Республики Беларусь [1], Кодекс Республики Беларусь об образовании [2], Закон «О занятости населения Республики Беларусь» [3] и другие документы, а также практический опыт разных стран мира и республики.

В настоящее время происходит ужесточение требований работодателей к уровню профессиональной подготовленности специалистов.

Современная система обучения обязана не только готовить квалифицированных работников по специальностям, но и сама быть готовой к предстоящим изменениям, адаптивно реагировать на изменения внешней среды.

В нынешней экономической ситуации увеличивается спрос на конкурентоспособных специалистов, способных создавать продукцию будущего и использовать новейшие технологии.

Особое внимание следует уделять дополнительному непрерывному образованию как неотъемлемой составляющей инновационного процесса.

Концепция непрерывного образования становится отражением объективной потребности общества, когда оно достигает довольно высокого социально-экономического и технического уровня.

Важность непрерывного образования определяется следующими факторами:

• Внедрение новых производственных технологий, рост коммуникационных возможностей приводят к постоянному изменению внешней и внутренней среды функционирования организации. В таких условиях необходимая квалификация работников не может быть гарантирована только базовым образованием.

• Процесс глобализации приводит к росту конкуренции между странами. Государства, имеющие систему непрерывного образования, имеют преимущество в конкурентной борьбе.

• На сегодняшний день для фирмы более эффективным является увеличение отдачи от уже работающих на основе их непрерывного образования, нежели привлечение новых работников.

Существующая сегодня в Республике Беларусь система повышения квалификации и переподготовки кадров прошла большой путь преобразований от административно-командной модели до новой системы координат путем коренного обновления содержания, форм и методов обучения с целью преумножения интеллектуального потенциала страны и достижения мирового уровня образования и науки.

Кодекс Республики Беларусь об образовании [2], статья 1, определяет образование как обучение и воспитание в интересах личности, общества и государства, направленные на усвоение знаний, умений, навыков, формирование гармоничной, равносторонне развитой личности обучающегося. Целями образования являются формирование знаний, умений, навыков и интеллектуальное, нравственное, творческое и физическое развитие личности обучающегося.

Система образования в Республике Беларусь включает основное (дошкольное, общее среднее, профессионально-техническое, среднее специальное, высшее, послевузовское), дополнительное (дополнительное образование детей и молодежи), дополнительное образование взрослых) и специальное образование.

Дополнительное образование взрослых направлено на профессиональное развитие слушателя, стажера и удовлетворение их познавательных потребностей и включает:

- повышение квалификации руководящих работников и специалистов;
- переподготовку руководящих работников и специалистов, имеющих высшее и среднее специальное образование;
- стажировку руководителей и специалистов;
- специальную подготовку, необходимую для занятия отдельных должностей;
- профессиональную подготовку, повышение квалификации и переподготовку рабочих (служащих);
- обучающие курсы;
- обучение в организациях;
- совершенствование возможностей и способностей личности;
- подготовку лиц к поступлению в учреждения образования Республики Беларусь [2, ст. 240, 242].

Подготовку кадров по профилю «Архитектура и строительство» осуществляют 7 высших учебных заведений (по 18 строительным специальностям), 37 средних специальных учебных заведений (по 14 специальностям), 52 профессионально-технических учебных заведения (по 24 рабочим профессиям) [4]. Тридцать три учреждения образования республики занимаются переподготовкой и повышением квалификации руководителей и специалистов строительной отрасли [5]. Схематично указанная информация отражена на рисунке 1.

В Брестской области подготовка кадров по основным строительным специальностям и профессиям осуществляется:

- с высшим образованием – в УО «Брестский государственный технический университет» по 9 строительным специальностям;
- со средним специальным образованием – в 4 средних специальных учебных заведениях по 4 специальностям;
- по 18 строительным профессиям рабочих в 7 профессионально-технических учебных заведениях [4].

В рамках системы дополнительного образования взрослых осуществляется переподготовка и повышение квалификации руководителей и специалистов строительной отрасли в шести учреждениях образования:

- Институте повышения квалификации и переподготовки кадров УО «Брестский государственный технический университет»;
- Частном учреждении дополнительного образования взрослых «Центр повышения квалификации руководящих работников и специалистов Брестской инженерной группы»;
- Брестском и Барановичском отделениях выездного обучения «Межотраслевой институт повышения квалификации и переподготовки кадров по менеджменту и развитию персонала БНТУ»;
- Брестском и Барановичском филиалах учреждения образования «Государственный институт повышения квалификации и переподготовки кадров в области газоснабжения «ГАЗ-ИНСТИТУТ» [5].

Особенно активная работа по всей республике в системе дополнительного образования ведется в связи с реализацией Указа Президента от 14.01.2014 г. № 26 «О мерах по совершенствованию строительной деятельности» [6].

В соответствии с данным Указом с 1 января 2015 г. отдельные виды архитектурной, градостроительной и строительной деятельности по перечню Совета Министров, а также работы по обследованию зданий и сооружений осуществляются юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями только при наличии аттестатов соответствия, выдаваемых в установленном порядке.

Квалификационные требования, предъявляемые для получения аттестатов соответствия 1-4 категории, сформулированы в постановлении Минстройархитектуры Республики Беларусь № 25 от 2 мая 2014 г. [7]. Одним из обязательных требований является наличие у заявителей аттестованных специалистов, имеющих квалификационные аттестаты по соответствующим видам деятельности. Так, организации для получения аттестата соответствия 1 категории для выполнения функций генерального проектировщика требуется наличие в штате: ста процентов главных специалистов, аттестованных по виду деятельности «разработка разделов проектной документации»; не менее четырех аттестованных главных инженеров или главных архитекторов проекта.

Аттестация руководителей и специалистов предусматривает оценку профессиональной компетентности претендентов в форме квалификационного экзамена, к которому допускаются лица, *прошедшие повышение квалификации по заявляемой специализации аттестации* [8].

Аттестация юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, руководителей и специалистов строительной отрасли осуществляется с 2014 г. уполномоченной организацией – инженерным республиканским унитарным предприятием «БЕЛСТРОЙЦЕНТР».

На 23 октября 2015 г. общее количество действующих аттестатов соответствия юридических лиц и индивидуальных предпринимателей составило 11040, в том числе из Брестской области – 1127, Витебской – 904, Гродненской – 894, Гомельской – 1179, Минской (включая г. Минск) – 5700, Могилевской – 959, иностранных – 277 (из Российской Федерации, Литовской Республики, Турции и др.). Помимо этого, прекращено действие 604 выданных аттестатов соответствия, в основном по заявлениям их обладателей [9].

Число действующих аттестатов юридических лиц и индивидуальных предпринимателей на 1 тыс. чел., занятых в строительстве, - 150,32 шт. Аналогичные показатели по регионам республики представлены на рисунке 2. Из рисунка видно, что наиболее активно аттестуются юридические лица и индивидуальные предприниматели из Могилевской, Минской (включая г. Минск) и Витебской областей. При этом количество учреждений образования, осуществляющих повышение квалификации кадров в Могилевской и Витебской области, является наименьшим по республике – по 3 учреждения.

Такие масштабы и темпы аттестации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей за относительно короткий период с начала 2014 г. до текущего момента вызвали большой объем работ по аттестации руководителей и специалистов, которые предварительно проходили повышение квалификации.

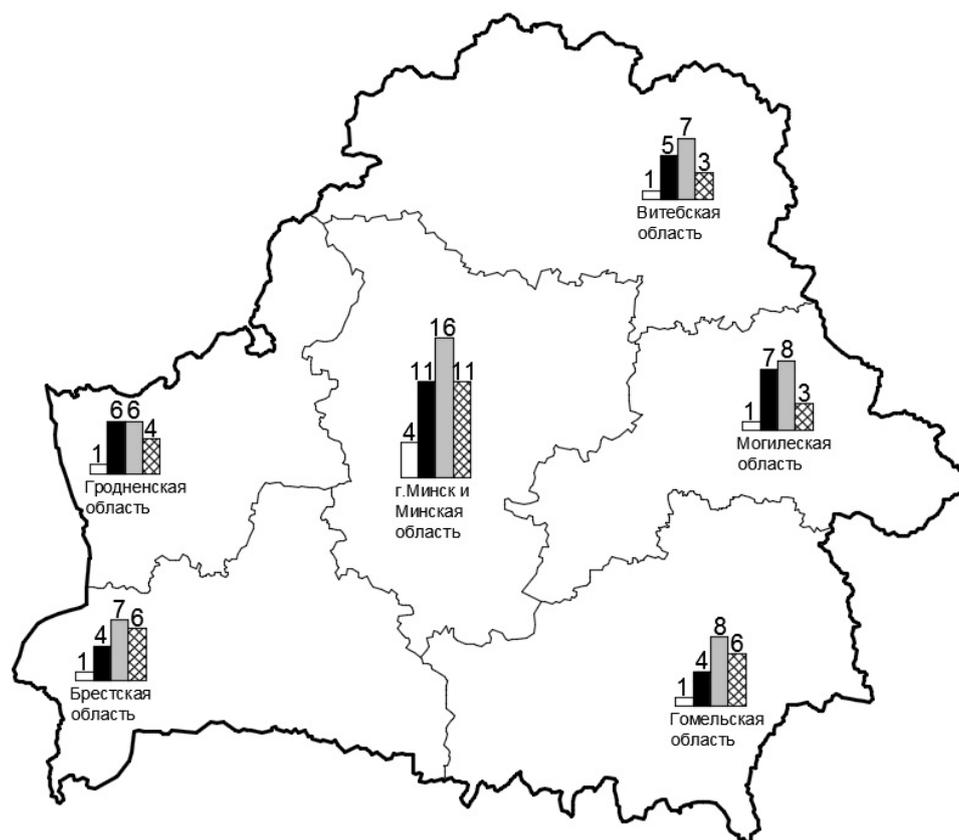
Но если требование аттестации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей является новым, то аттестация руководителей и специалистов по некоторым видам деятельности в строительстве осуществлялась и ранее. Тем не менее, для значительного количества не охваченных ранее процедурой аттестацией направлений встали вопросы оперативной разработки программ квалификационных экзаменов, соответствующих программ повышения квалификации и подбора грамотных преподавательских кадров.

Таким образом, нормативное требование повышения квалификации как обязательный элемент аттестации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей породило большой спрос на образовательные услуги, с которым учреждения дополнительного образования взрослых республики успешно справились.

Выводы:

1. Реализация экономических преобразований, освоение новых технологий, рост благосостояния в огромной степени зависят от уровня профессионализма и деловой квалификации кадров. В этой связи особую актуальность и значение приобретает эффективное кадровое сопровождение реформ.

2. В последнее время на рынке труда не только появляются новые специальности и профессии, но и активно обновляются требования к уже существующим, что отражается в нормативных правовых актах. Рынок труда постоянно меняется и требует непрерывного образования руководителей и специалистов в течение их трудовой деятельности. Такую задачу успешно решает система дополнительного образования взрослых.



- Высшие учебные заведения, осуществляющие подготовку специалистов с высшим образованием и высшей научной квалификацией
- Средние специальные учебные заведения
- ▒ Профессионально-технические учебные заведения
- ⊠ Учреждения образования, осуществляющие переподготовку и повышение квалификации руководителей и специалистов

Рисунок 1 – Количество учреждений образования, осуществляющих подготовку специалистов по профилю «Архитектура и строительство»
(Источник – собственная разработка на основе [4, 5])

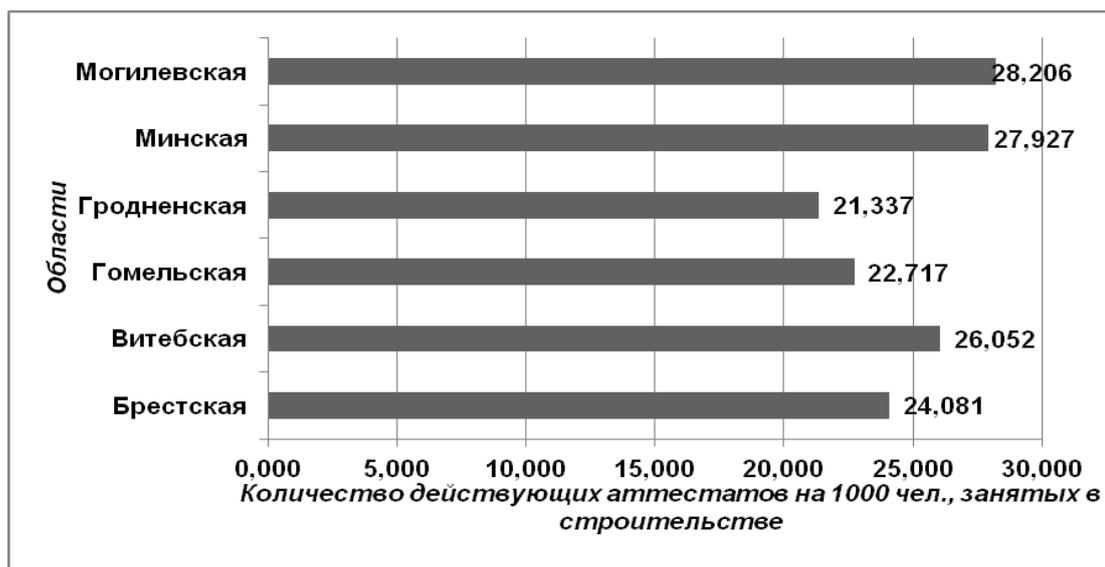


Рисунок 2 – Количество действующих аттестатов соответствия юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в области строительства, на 1 000 чел., занятых в строительстве
(Источник – собственная разработка на основе [9, 10])

3. Система непрерывного образования в Республике Беларусь сегодня продемонстрировала способность своевременно подготовить соответствующие программы и привлечь значительную часть контингента для повышения квалификации с целью дальнейшей аттестации руководителей и специалистов строительной отрасли. Это свидетельствует о больших потенциальных возможностях системы своевременно и адекватно реагировать на возникающий на рынке спрос.

Литература

1. Трудовой кодекс Республики Беларусь, 26.07.1999 г., № 296-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 1999. – 2/70.

2. Кодекс Республики Беларусь об образовании, 13.01.2011 г., № 243-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2011. – 2/1795.

3. О занятости населения Республики Беларусь: Закон Респ. Беларусь, 15 июня 2006 г., № 125-3 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2006. – 2/1222.

4. Подготовка кадров по основным строительным специальностям и профессиям в учреждениях образования Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Министерство архитектуры и строительства Республики Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: http://mas.by/ru/obrazovat_uslugi. – Дата доступа: 21.10.2015.

5. Учреждения образования, осуществляющие переподготовку и повышение квалификации руководителей и специалистов строительной отрасли [Электронный ресурс] / РУП «Белстройцентр». – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://rcuk.bsc.by>. – Дата доступа: 21.10.2015.

6. О мерах по совершенствованию строительной деятельности: Указ Президента Респ. Беларусь, 14 янв. 2014 г., № 26 // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2014. – 1/14755.

7. О некоторых вопросах аттестации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих отдельные виды архитектурной, градостроительной, строительной деятельности (их составляющие), выполнение работ по обследованию зданий и сооружений: пост. Минстройархитектуры Респ. Беларусь, 2 мая 2014 г., № 25.

8. О некоторых вопросах аттестации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, руководителей, специалистов организаций и индивидуальных предпринимателей, осуществляющих деятельность в области строительства: пост. Совета Министров Респ. Беларусь, 21 марта 2014 г., № 252.

9. Реестр аттестатов соответствия [Электронный ресурс] / РУП «Белстройцентр». – Минск, 2015. – Режим доступа: att.bsc.by. – Дата доступа: 21.10.2015.

10. Труд и занятость в Республике Беларусь. Статистический сборник / национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014. – 321 с.

ПРОБЛЕМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ

PROBLEMS OF MAINTENANCE OF PROJECTS MANAGEMENT

Кузьмич П.М., Кисель Е.И.

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

Kuzmich P.M., Kissel E.I.

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

Аннотация

Систематизированно изложен комплекс мероприятий и процедур по обеспечению управления проектами, которые включают в себя методологическое и функциональное обеспечение (кадровое, финансовое, юридическое, техническое, информационное), а также сопутствующие им проблемы.

Summary

The article is commissioned to systemize the complex of actions and procedures on maintenance of projects management which include methodological and functional maintenance (personnel, financial, legal, technical, information), and problems accompanying them.

В статье, посвященной обеспечению управления проектами [1], подробно рассмотрен комплекс условий и мероприятий, выполнение которых следует рассматривать в определенной степени обязательным при переходе от функционального менеджмента к проектному. Очевидно, традиционный менеджмент становится все более затратным и трудоемким, чтобы и в дальнейшем его использовать. Проектный подход четко ориентирован на конечную цель, ограниченную жесткими временными рамками, и в большей мере соответствует современным требованиям. Но переход к проектному менеджменту не является одномоментным мероприятием и требует соблюдения определенных условий и применения ряда методов, о которых и шла речь в [1]. За истекший период произошли значительные изменения в отношении проектного менеджмента. Разработана «Инструкция о порядке оказания инженерных услуг в строительстве» и ряд других нормативных и методических материалов направленных на улучшение нормативно-методологического обеспечения. Ведется переподготовка инженерных кадров по специальности «Управление проектами в строительстве». Введен в действие ТКП 45-1.02-298-2014(02250) «Строительство. Предпроектная (прединвестиционная) документация». Перечисленные документы в определенной степени облегчают переход к технологиям проектного менеджмента, но анализ сложившейся ситуации показывает, что далеко не все проблемы в этом направлении сняты. Их обзору и, в определенной степени, анализу посвящено данное исследование.

Всю совокупность методов, мероприятий и процедур по обеспечению управления проектами можно разделить на две основные группы:

- методологическое обеспечение, которое включает в себя комплекс методов организационного проектирования и календарного планирования. Наиболее простой формой организационно-технологической модели является диаграмма Ганта, но все большее распространение находят сетевые модели, возможности которых значительно шире.

Поскольку этот вопрос освещен достаточно широко [2, 3], уделять ему внимание в данной работе нет необходимости. Но опыт общения со специалистами в сфере календарного планирования проектов показывает, что применение сетевых моделей является эпизодическим в силу некоторой сложности данного инструмента и, в большей степени, слабости базовой подготовки специалистов соответствующего профиля. На наш взгляд, решение этой проблемы следует вести в рамках вузовской подготовки;

- функциональное обеспечение, которое подразделяется в свою очередь на:
 - основное;
 - вспомогательное.

Разделение на основное и вспомогательное функциональные обеспечения является условным с той лишь разницей, что основное обеспечение – это совокупность обязательных условий, а вспомогательное – желательных условий.

Основное обеспечение включает в себя:

- кадровое;
- финансовое;
- юридическое.

Вспомогательное:

- техническое;
- информационное;
- программное.

Кадровое обеспечение управления проектом сводится к формированию команды участников проекта с одной стороны и команды управления проектом с другой. Кадровое обеспечение представляет из себя не разовую процедуру, а процесс, который происходит в течение всего жизненного цикла проекта. Формирование команды идет сначала по мере развития проекта, по нарастающей, а затем, по мере выполнения задач проекта, по убывающей. При этом необходимо соблюдать следующие принципы формирования команды управления проектом:

- команда создается под проект и на время его реализации;
- после достижения целей проекта команда распускается безусловно;
- количество членов команды управления проектом зависит от масштаба проекта, но эта зависимость носит нелинейный характер.

Квалификация членов команды управления проектом определяется спецификой проекта.

Участники управления проектом должны отвечать следующим требованиям:

- техническим и/или функциональным, т. е. иметь определенные профессиональные навыки;

- психологическим, т. е. иметь навыки и опыт межличностного общения;
- уметь самостоятельно принимать решения и решать проблемы.

Обязательное условие функционирования команды: она должна быть самостоятельным субъектом хозяйственной деятельности.

Особенности формирования команды управления проектом:

1. Проект реализуется в рамках существующего предприятия (фирмы). Диапазон возможных вариантов находится в пределах от назначения отдельного исполнителя до создания дочернего предприятия с полной юридической и финансовой самостоятельностью для и на период реализации проекта:

а) участники управления проектом формируются из состава работников предприятия, и работа над проектом является для них дополнительными обязанностями. При таком подходе преимущества технологии управления проектом проявляются в минимальной мере;

б) участники управления проектом, будучи штатными работниками предприятия, на время работы над проектом освобождаются от своих непосредственных обязанностей;

в) классическая организация проектов – создание отдельной (дочерней) структуры в рамках предприятия. Этот вариант можно рассматривать как наилучший, но реализация его сопряжена с рядом формальностей по созданию и ликвидации дочерней структуры.

2. Проект реализуется вне рамок (одного) предприятия:

а) управление проектом осуществляется структурой, специализирующейся на определенном виде проектов и имеющей полную юридическую и финансовую самостоятельность. Реализация такой схемы возможна только в том случае, если, во-первых, такие структуры существуют и, во-вторых, проект достаточно масштабен;

б) создается специфическое структурное подразделение (полностью или частично самостоятельное), являющееся совокупностью адаптивных организационных структур.

В рамки изложенных требований и условий к кадровому обеспечению, как показывает опыт, не вписывается большинство структур и команд, о которых лишь условно можно сказать, как о команде управления проектом.

Финансовое обеспечение сводится к определению размера, состава и источников средств финансирования управления проектом. На стадии планирования расходы на управление проектом следует, по возможности, корректно отделить от расходов на реализацию проекта.

В качестве источников финансирования могут использоваться:

- собственные средства инвестора (заказчика);
- привлеченные средства;
- кредитные ресурсы;

Финансовое обеспечение управления проектом может реализовываться по одной из следующих схем:

1. так как структура управления проектом является юридически самостоятельной и она может существовать за счет разницы между выручкой от реализации своих прав (услуг) и затратами на выпуск прав (услуг), то это может быть

разница между стоимостью проекта и всей совокупности затрат на реализацию проекта. В этом случае совмещаются функции собственно управления проектом и субинвестора;

2. на основании договора с заказчиком (инвестором) в бюджете проекта предусматривается часть расходов на управление проектом;

3. члены команды по управлению проектом являются штатными сотрудниками структур и делегируются для участия в реализации проекта только на время проекта. Оплата их труда производится только по месту работы.

В полном смысле говорить о проектном менеджменте можно лишь при реализации финансового менеджмента по первой схеме. Но таких примеров в Республике Беларусь единицы. А следовательно это лишает привлекательности данный бизнес и не способствует его развитию.

Юридической основой для перехода на технологии управления служит вся совокупность законов и подзаконных актов, на которых в той или иной мере основывается или с которыми связывается инвестиционная деятельность. Каких-либо дополнительных затрат при этом не предвидится. Но учитывая инновационный характер управления проектами, могут возникнуть ситуации, разрешение которых потребует консультации со стороны высококвалифицированных юристов.

Тем не менее необходимо перечислить основные законы и подзаконные акты. В первую очередь, это Гражданский кодекс Республики Беларусь (раздел III, главы 37, 38, 39), Инвестиционный кодекс Республики Беларусь, Трудовой кодекс Республики Беларусь, Закон «Об архитектурной градостроительной и строительной деятельности в Республике Беларусь» (в особенности ст. 56 Инженерные услуги в строительстве), Постановление Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 08.12.2004 №27 (ред. от 24.07.2006) «Об утверждении инструкции о порядке оказания инженерных услуг в строительстве».

Основными функциями инженерной организации при сопровождении инвестиционных проектов в сфере строительства в соответствии с упомянутой инструкцией являются:

- оказание услуг заказчику по инженерно-техническому сопровождению инвестиционного проекта;
- своевременное целевое и обоснованное использование финансовых и иных материальных ресурсов и имущества;
- соблюдение сроков ввода в эксплуатацию объекта строительства.

Кроме этого, инженерная организация может оказывать целый ряд услуг, очень близких по своей сути к функциям, реализуемым в управлении проектами, и в первую очередь:

- разработку инвестиционных программ и технико-экономических обоснований;
- оформление исходной и разрешительной документации, получение необходимых согласований;
- участие в работе комиссии по выбору для строительства и оформлению акта выбора этого участка;

- согласование места размещения объекта строительства, размера земельного участка и условий его отвода;
- разработку технического задания на проектирование;
- подготовку договора на проектные работы;
- управление проектированием и согласование проектной документации;
- разработку тендерной документации;
- организацию торгов (тендеров) на проектно-изыскательские работы, на строительные-монтажные работы, закупки для нужд строительства, а также на другие виды работ и услуг;
- участие в переговорах с претендентами при проведении неконкурсной процедуры выбора подрядчика на строительство объекта, выполнение работ, оказание услуг, а также поставщика на поставку товаров для строительства и др.

Как видим из вышеизложенного, перечисленные услуги носят фрагментарный характер в комплексе процедур проектного менеджмента и не позволяют творчески развиваться соответствующим структурам по управлению проектами и кадрам этих структур.

Основным моментом технического обеспечения является офис проекта. Под реальным офисом проекта понимается набор рабочих мест менеджеров проекта, обеспеченных соответствующими организационно-техническими средствами. Под виртуальным офисом понимается программно-телекоммуникационная среда, обеспечивающая возможность работы и коммуникаций по единым стандартам.

Набор рабочих мест включает в себя:

- 1) место размещения менеджера;
- 2) места размещения документации;
- 3) помещение для проведения коллективных мероприятий;
- 4) средства связи и организационная техника.

С учетом этого в состав реального офиса необходимо включать:

- 1) помещения (собственно помещения и необходимое их оборудование);
- 2) оргтехнику – устройства для организации документооборота, папки, шкафы, организационные средства – доски для размещения схем, планов, оборудования для проведения совещаний;
- 3) хозяйственный инвентарь;
- 4) программно-компьютерные комплексы, средства связи и телекоммуникации сетевое оборудование, принтеры, плоттеры и др.

Создание же виртуального офиса не требует первоначально сколь-нибудь значительных инвестиций. Но, очевидно, его функционирование, в том числе и амортизационные отчисления по его функционированию, должны быть в конечном итоге оплачены.

В этом сегменте обеспечения управления проектами существенных проблем не просматривается. В настоящее время имеется достаточно доступных площадей, пригодных для создания реальных офисов.

Информационное обеспечение проектом заключается в проектировании системы обеспечения информацией участников проекта. Зачастую оно может функционировать на существующей системе управления и в этом случае не требуются дополнительные вложения.

Проектирование информационного обеспечения должно осуществляться в соответствии со следующими принципами:

- 1) максимальное сокращение дублированных данных;
- 2) многократное использование данных (использование всеми участниками);
- 3) централизованное хранение данных;
- 4) минимизация времени поиска информации за счет оптимизации процедуры поиска данных;
- 5) обязательное создание резервных копий.

В общих чертах проектирование информационного обеспечения сводится к разработке:

- 1) схемы сбора информации – определение источников информации, каналов передачи информации, получателей информации;
- 2) схемы распределения информации – определяют получатели информации, методы доступа, каналы передачи информации;
- 3) описание документов и схем подготовки;
- 4) план ввода в действие отдельных компонентов информационного обеспечения.

В конечном итоге в состав системы информационного обеспечения должны входить:

- 1) информационная сеть – совокупность каналов передачи информации;
- 2) устройства для хранения информации;
- 3) программно-методическое обеспечение – программные комплексы для обработки информации.

Единственной проблемой информационного обеспечения управления проектами является отсутствие на рынке IT услуг специализированных комплексных предложений. Эта проблема есть следствие вышеизложенных. И без их предварительного решения сама по себе не разрешима.

Программное обеспечение управления проектами включает в себя, кроме стандартного (операционные системы), вспомогательные программные продукты (драйвера, архиваторы, антивирусы и т.п.), универсальное прикладное программное обеспечение (текстовые редакторы, табличные процессоры, средства для презентации, СУБД, языки программирования), специализированное программное обеспечение.

Вся совокупность специализированного программного обеспечения для управления проектами может быть разделена на две группы:

- программное обеспечение для управления проектами;
- программное обеспечение для коллективной работы над проектами.

Ко второй группе можно отнести и часть программ из первой группы, позволяющих коллективное участие в управлении проектом.

Наиболее распространены из первой группы: Spider Project, Primavera, Open Plan, Time Line и др. (всего же предлагается около 20). Расходы на приобретение этих программных продуктов могут колебаться в значительных пределах (от 0,5 тыс. долларов США до 20 тыс. и более).

В зависимости от запросов пользователей системы управления проектами могут использоваться для:

- разработки расписания проектов без или с учетом ограниченности ресурсов;
- определения критического пути и резервов времени;
- определения потребности проекта в ресурсах;
- распределение загрузки во времени возобновляемых ресурсов;
- расчета рисков и планирования расписания с учетом рисков;
- контроля за ходом реализации проекта;
- анализа отклонений хода работ от запланированного и прогнозирования завершения проекта.

Как показывает зарубежный опыт, успешная работа над проектами будет еще более успешной, если использовать качественные системы управления проектами (СУП). Но здесь мы сталкиваемся с тремя проблемами:

1. На рынке программного обеспечения Республики Беларусь отсутствуют предложения СУП;

2. Имеющие хождение устаревшие версии СУП носят универсальный характер, и применение их в управлении проектами в сфере строительства затруднительно. Эти трудности возникают при необходимости импорта исходных данных из проектной документации.

3. Пользование СУП требует специальных навыков от специалистов по управлению проектами, а значит, их переподготовки, затрат на их переподготовку.

Таким образом, приведенный обзор условий и факторов перехода на технологии управления проектами и проблем их сопровождающих позволяет:

- оценить имеющиеся возможности по переходу на технологии управления проектами в строительстве;
- провести соответствующую подготовительную работу по приобретению или подготовке недостающих элементов;
- оценить затраты, а следовательно, и эффективность управления инвестициями в строительстве через механизмы управления проектом.

Требует создания сообщества менеджеров по управлению проектами для обмена опытом, инициации внесения изменений в нормативно-правовые акты, централизованного решения общих проблем.

Литература

1. Кузьмич, П.М. Обеспечение управления проектами // Вестник БрГТУ-2008. – №3. – С. 98-100.

2. Управление проектами: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации»/ И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под общ. ред. И.И. Мазура – 3-е изд. – М.: Онега – Л., 2006.

3. Грей, К. Управление проектами. Практическое руководство / К. Грей, Э. Ларсон. – М.: Дело и Сервис. – 2013.

4. Дипроуз, Д. Управление проектами / Д. Дипроуз; пер. с англ. – М.: Экспо, 2008.

СОВРЕМЕННЫЕ БЕСТРАНШЕЙНЫЕ МЕТОДЫ ПРОКЛАДКИ ИНЖЕНЕРНЫХ КОММУНИКАЦИЙ

MODERN TRENCHLESS METHODS OF LAYING OF ENGINEERING COMMUNICATIONS

Алейникова А.И.

*Харьковский национальный университет строительства и архитектуры,
г. Харьков, Украина*

Aleynikova A.I.

*Kharkiv National University of Construction and Architecture,
Kharkiv, Ukraine*

Аннотация

В статье рассмотрены основные способы прокладки трубопроводов водоснабжения: открытый и закрытый (бестраншейный). Особое внимание уделено перспективному бестраншейному способу прокладки сетей водоснабжения, а именно – методу прокола, продавливания, горизонтального бурения и щитовой или штольневой проходки.

Summary

The article describes the basic methods of water supply pipelines: indoor and outdoor (trenchless). Particular attention is given to prospective trenchless of laying of water supply networks, namely the method of puncture, bursting, horizontal drilling and tunneling shield.

В современных условиях экологическая безопасность строительства и эксплуатации инженерных коммуникаций во многом способствует устойчивому развитию городов. Тенденции последних лет свидетельствуют о том, что коммунальные службы городов Украины все больше внимания уделяют поиску рациональных решений относительно выбора технологий строительства и ремонта водопроводных трубопроводов в условиях ограниченных финансовых ресурсов. В передовой зарубежной практике около 95% объема работ по прокладке и реконструкции подземных коммуникаций, в том числе трубопроводов водоснабжения, производится бестраншейным способом. В Украине сегодня назрела необходимость коренного перелома в этой области: невозможно игнорировать мировой опыт и наличие прогрессивных технологий, применяемых для благоустройства городов без ущерба для ландшафта и окружающей среды.

Как известно, строительство сетей водоснабжения проводится в основном двумя способами: открытым и закрытым (бестраншейным) [1]. Решение проблемы прокладки трубопроводов видится в широком использовании бестраншейных технологий с применением специального оборудования. Во многих крупных зарубежных городах прокладка инженерных коммуникаций открытым способом уже запрещена. В настоящее время в Украине значительно возросло число объектов, где находят применение различные методы бестраншейной технологии прокладки сетей водоснабжения. В связи с этим возникает ряд вопросов по внедрению современного оборудования, разработке нормативной базы и расценок, подготовке кадров для бестраншейного строительства и популяризации данного способа производства работ.

В практике строительства водопроводных сетей применяются альтернативные открытому способу методы строительства [2], к которым относятся:

1. Бестраншейная прокладка труб без извлечения грунта – прокол:
 - путем статического внедрения (гидродомкратами, полиспастными системами и др.);
 - путем применения ударных устройств (пневмопробойников и др.).
2. Бестраншейная прокладка труб с разработкой и извлечением грунта – продавливание:
 - с опережающей разработкой грунта перед прокладываемой трубой (транспортирование грунта по трубе шнеком, конвейером и др.);
 - путем извлечения грунтового керна из продавливаемой трубы.
3. Метод горизонтального бурения.
4. Щитовой или штольневый метод проходки.

Метод прокола наиболее применим для прокладки труб малых и средних диаметров (не более 400–500 мм) в глинистых и суглинистых (связных) грунтах. Ограничение диаметра прокалываемых труб обусловлено тем, что при этом способе массив грунта прокалывают трубой, оснащенной наконечником, без удаления грунта из скважины, вследствие чего для прокола требуются значительные усилия. В связи с этим и длина прокола труб не превышает 60–80 м.

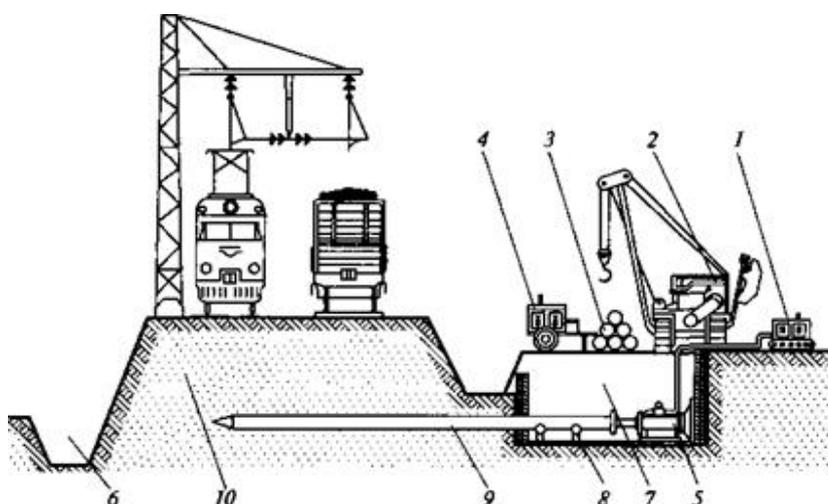
Способ горизонтального прокола при помощи статически приложенной силы является одним из наиболее простых и давно применяемых при бестраншейной прокладке водопроводных труб. С его помощью обычно сооружают скважины-каналы диаметром до 300 – 400 мм. Усилия создают домкратами, лебедками или тракторами посредством блочно-талевого и якорной систем или упорной стенки.

Существует значительное число различных конструкций установок для осуществления статического прокола. Однако схема производства работ практически всегда неизменна и заключается в следующих технологических операциях. С обеих сторон прокладываемого участка выполняют устройство рабочего и приемного котлованов длиной 8–13 м и 2,5–4 м соответственно (рис. 1) [3]. Стенки рабочего котлована укрепляют специализированными креплениями, в нем размещают домкрат, направляющее устройство и укладывают звено трубы с наконечником. После его погружения наваривают следующее звено, продолжая эту операцию до выхода первого звена в приемный котлован на обратной стороне насыпи. Нарращивание звеньев трубы производят сваркой. При этом используют домкраты (лебедки, тали, трактор и др.), автокран, сварочный генератор. В насосно-домкратных установках используют гидродомкраты с ходом штока 1150–1600 мм и нажимным усилием до 1700 кН. Гидравлические насосы в таких системах развивают давление до 1700 кН. Скорость углубки скважины-канала при статическом проколе составляет 6–12 м в смену. Для восприятия реактивных (отпорных) усилий в задней части котлована устраивают упорные стенки. При этом способе на вспомогательные работы (устройство, укрепление котлована и сооружение упоров) затрачивается больше времени, чем на сам процесс прокола [3].

Метод продавливания предусматривает извлечение из трубы грунтовой пробки или керна. Данная технология применяется практически в любых грунтах I–IV групп, она пригодна для труб диаметром 800–1720 мм при длине прокладки до 100 м. Прокладка трубопроводов водоснабжения способом продавливания не предусматривает существенного уплотнения породы, так как торец трубы не закрывается наконечником, а остается открытым. Основная масса породы входит внутрь трубы и лишь незначительная ее часть по кольцу подвергается уплотнению. Для снижения сопротивления силе трения на торце трубы

размещены кольца несколько большего диаметра, чем основная труба. По мере заглубления трубы масса керна внутри нее постоянно увеличивается. Под действием поступающих в трубу новых порций горной породы находящийся в ней керн уплотняется и сила трения его о внутреннюю поверхность трубы возрастает. Наступает момент, когда керн в трубе настолько уплотняется, что движение его относительно трубы прекращается и у ее открытого конца образуется пробка. Дальнейшее продвижение трубы аналогично процессу прокола. Наступает так называемый свайный эффект, во избежание которого необходимо периодически удалять керн из трубы, что требует дополнительных трудовых затрат.

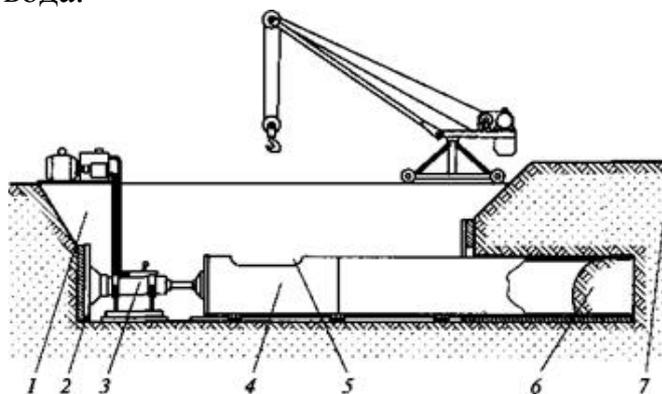
В качестве источника усилий для нагружения трубы при продавливании используют гидравлические домкраты (типа ГД170/1150; 2– 8 шт.). Нагрузка на трубу при длине продавливания 40 м и диаметре труб 600–800 мм достигает 1400 кН, а при увеличении его до 1620 мм повышается до 3000 кН. Принципиальная схема этого процесса приведена на рис. 2.



*1 – гидронасос домкрата; 2 – автокран; 3 – трубы; 4 – сварочный агрегат;
5 – гидродомкрат; 6 – приемный котлован; 7 – рабочий котлован; 8 – направляющие;
9 – прокалывающая труба; 10 – железнодорожная насыпь*

Рисунок 1 - Схема прокладки труб под насыпью железной дороги способом статического прокола

Удаление керна из трубы во всех случаях продавливания является сложной задачей, особенно в трубопроводах малого и среднего (до 1000 мм) диаметров. Удаляют породу (керн) из трубы желонками, специальными транспортерами, а применением гидромониторных установок либо вручную при достаточном диаметре трубопровода.



*1 – рабочий котлован; 2 – упорная стенка; 3 – гидродомкрат;
4 – продавливающая труба; 5 – окно для выемки керна; 6 – керн; 7 – насыпь*
Рисунок 2 - Схема прокладки труб способом статического продавливания

Горизонтальное бурение предусматривает опережающую разработку грунта в забое с устройством скважины в грунте большого диаметра, чем прокладываемая труба. Этим способом можно устраивать подземные переходы трубопроводов диаметром до 1720 мм на длину 70–80 м. Однако способ этот недостаточно эффективен в обводненных и сыпучих грунтах (опыт производства работ данным методом в г. Харькове приведен на рис. 1)



Рисунок 3 - Прокладка полиэтиленовых водопроводных труб DN 400 в г. Харькове методом горизонтального бурения

Процесс бурения и прокладки звеньев трубопровода в скважину может быть раздельным и совмещенным. При раздельном вначале бурят скважину, а затем, после извлечения из нее бурового инструмента, протаскивают трубопровод водоснабжения. При совмещенном методе одновременно с продвижением бурового инструмента прокладывают трубу. Для прокладки трубопроводов способом горизонтального бурения применяют бурильно-шнековую установку с механическим приводом, способную в глинистых грунтах создавать горизонтальные скважины диаметром до 400 мм. Для прокладки трубопроводов большого диаметра используют эксцентрично-сверлильные установки с циклическим удалением грунта, оснащенные набором сменного оборудования для прокладки труб диаметром до 1500 мм путем их последовательного наращивания в скважине звеньями длиной по 6 м при скорости проходки 6 – 12 м в смену. Более производительными и распространенными являются унифицированные шнековые установки горизонтального бурения, в которых совмещаются процессы бурения, прокладки труб с непрерывным удалением грунта из забоя. Бестраншейную прокладку трубопроводов большого диаметра горизонтальным бурением осуществляют еще путем расширения пионерной скважины. Вначале с помощью специализированных установок разрабатывают пионерную скважину с одновременной прокладкой в ней тубы-лидера. Затем обратным ходом установки с помощью расширителя, установленного на конце шнека, пионерную скважину разбуривают под трубу большого диаметра. При обратном ходе труба-лидер выталкивается из скважины прокладываемым трубопроводом большого диаметра [4]. Шнековое бурение – создание скважин с помощью вращающегося долота (шнека), снабженного спиралевидной лопастью, которая обеспечивает выталкивание разрушенной породы в котлован со стороны шнековой установки. Используется метод на песчаных и глинистых грунтах, суглинках для устройства скважин глубиной до 80 метров и диаметром до 1500 - 2000 мм. Шнековое бурение не требует промывки шахты, а потому может применяться в зимних условиях и не требует подвоза воды в местности, бедной естественными водоемами [5].

Щитовой и штольневый способы применяются при необходимости устройства переходов трубопроводов, коллекторов и тоннелей значительных

диаметров и длины. Тоннели, выполненные методом щитовой проходки на глубине от 6 до 25 м, используют как коллекторы, работающие по безнапорному режиму всем сечением, и как галереи для прокладки напорных трубопроводов. Поверх обделки таких тоннелей устраивают железобетонную монолитную или сборную рубашку из отдельных колец такого размера, чтобы между ними и обделкой оставался кольцевой зазор 3...4 см. Его замоноличивают бетоном на мелком заполнителе (до 8 мм) под давлением. Затем бетонируют и отделяют лоток – торкретируют и железнят. Вентиляционные шахты переоборудуют в смотровые колодцы. Тоннели используют также для прокладки в них коммуникаций по специальным опорам (через 8...12 м). Трубопроводы монтируют из одиночных труб длиной до 6 м. Их подают через монтажные шахты и транспортируют к месту сборки на платформах узкоколейного пути или монорельсовым транспортом. Если тоннель с одного конца выходит на дневную, незастроенную поверхность, то весь процесс сборки и сварки трубопровода организуют у этого торца с последующим постепенным наращиванием труб. В противоположном торце тоннеля (или принятого монтажного участка) оборудуют тяговый пост, а на основные опоры устанавливают катки. По ним по мере удлинения протягивают трубопровод. Если территория у входа в тоннель занята и сборочную площадку создать нельзя, то монтаж ведут внутри тоннеля с подачей монтажных заготовок со свободной стороны [6]. Штольневый способ состоит в устройстве под землей штольни, которая обычно выполняется горным способом. Железобетонные крепления штольни устанавливаются по мере ее проходки. Укладка трубопроводов производится внутри штольни. Способ проходки штольней может быть применен для прокладки больших сечений трубопроводов в плотных и сыпучих грунтах естественной влажности при пересечении высоких насыпей, бугров и холмов и др.

В заключение следует отметить, что в условия недостаточного финансирования отрасли водопроводно-канализационного хозяйства Украины выбор рационального метода прокладки трубопроводов водоснабжения является приоритетным направлением деятельности профильных предприятий. Сегодня зарубежный опыт производства работ свидетельствует о перспективности использования бестраншейных технологий не только с точки зрения экономической эффективности, но и с учетом экологического фактора.

Литература

1. Гончаренко, Д.Ф. *Эксплуатация, ремонт и восстановление трубопроводов водоснабжения* / Д.Ф. Гончаренко, Хайнрих Вевелер, А.И. Алейникова. – Х.: *Раритеты Украины*, 2015. – 280 с.

2. *Прокладка трубопроводов скрытым способом [Электронный ресурс]*. – Режим доступа: http://studopedia.ru/2_62617_prokladka-truboprovodov-skritim-sposobom.html

3. *Сооружение скважин-каналов для трубопроводов и инженерных коммуникаций [Электронный ресурс]*. – Режим доступа: <http://teplozond.ru/burenie-razvedochnyx-skvazhin/sooruzhenie-skvazhin-kanalov-dlya-truboprovodov-i-inzhenernyx-kommunikacij.html>

4. *Общие сведения о бестраншейной прокладке труб [Электронный ресурс]*. – Режим доступа: http://sbh.ru/articles/art1_6.htm#6

5. *Бестраншейная прокладка: методы [Электронный ресурс]*. – Режим доступа: <http://setstroygnb.ru/services/bez-transhey/>

6. *Технология строительного производства / Под общей ред. О.О. Литвинова*. – К.: Вища школа, 1977. - 456 с.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Гарчук И.М., Зацепина Е.В.

Брестский государственный технический университет, г. Брест

Аннотация

В статье рассматривается проблема обеспечения устойчивого развития строительной организации. Делается вывод, что недостатки в организациях строительного комплекса обусловлены несовершенством управления ими. В современных условиях роль управления в повышении эффективности организаций существенно возрастает, а процесс управления на данном этапе усложняется. Для того, чтобы организациям строительной отрасли развиваться в дальнейшем, необходимо повышение эффективности своей деятельности путем использования механизма устойчивого развития. В статье представлена модель действий определения характеристик и показателей устойчивого развития строительной организации на трех временных интервалах.

Summary

The article considers the problem of sustainable development of the construction organization. It is concluded that the deficiencies in the organizations of the construction sector caused by the imperfection of their management. In modern conditions the role of management in improving the efficiency of organizations increases substantially, and the management process at this stage becomes more complicated. For organizations in the construction industry to develop in the future, it is necessary to increase the efficiency of their activities through the mechanism of sustainable development. The article presents a model of action determine the characteristics and indicators for sustainable development of the construction organization at three time intervals.

Строительство – одна из ведущих отраслей экономики нашей страны. Ее развитие является важнейшей предпосылкой непрерывного роста и совершенствования всех отраслей народного хозяйства. Это многопрофильная и многофункциональная структура, основной целью развития которой является создание современных энергоэффективных и ресурсоэкономичных, экологически безопасных зданий и сооружений, новых конкурентоспособных как на внутреннем, так и на внешних рынках строительных материалов, не уступающих по своему качеству европейским. На строительный комплекс возложено решение задач создания новых производственных и непроизводственных фондов, проведения модернизации народного хозяйства, развития социальной инфраструктуры, обеспечения жильем населения Республики Беларусь. На сегодняшний день большое значение имеет развитие международного сотрудничества, использование зарубежного опыта, технологий и инвестиций. Одним из способов привлечения зарубежных инвестиций является организация совместных производств.

Вместе с тем, в строительстве имеется немало нерешенных проблем. Основные усилия специалистов направлены на решение важнейших проблем строительного производства – снижение стоимости, материало- и энергоемкости строительства и улучшение его качества, выполнению плана ввода в действие мощностей. Многие недостатки на предприятиях отрасли обусловлены несовершенством управления ими.

В современных условиях роль управления в повышении эффективности строительной отрасли существенно возрастает, а процесс управления на данном этапе усложняется. Повышение роли управления обусловлено, прежде всего, сложной, требовательной и постоянно изменяющейся деловой средой, ростом объемов производства и качественными изменениями, которые произошли не только в строительстве, но и в других отраслях народного хозяйства:

- качественно изменилась структура строящихся объектов, номенклатура исходных строительных материалов, деталей и конструкций, производственная структура строительных организаций, механизация и автоматизация производства;

- объектами строительства становятся территориально-производственные комплексы, города. Усложнились конструктивные и объемно-планировочные решения строительных объектов и их инженерное оборудование;

- жилищное строительство стало одним из приоритетов социальной политики страны. Для совершенствования и развития жилищного строительства осуществлен переход на строительство зданий современных архитектурно-планировочных систем, позволяющих существенно повысить потребительские качества жилых зданий;

- в целях реализации Государственной программы развития физической культуры и спорта построены и реконструированы спортивные сооружения;

- разработаны новые конструктивные формы и методы рационального проектирования с применением эффективной металлической структурной конструкции системы «БрГТУ» для промышленного и гражданского строительства: покрытие летнего амфитеатра в г. Витебске; навес на стадионе «Спартак» в г. Могилеве; ледовые арены в г. Пружаны; г. Кобрине; г. Лунинце; г. Ивацевичи; летние театры в парках г. Бреста; г. Кобриня; г. Хойники; универсальный спортивный зал и козырек над входом здания Комплекса «Минск-Арена»; спортивный корпус ДЮСШ №2 в г. Калинковичи; здание кафе на автодороге Брест-Минск в Берзовском районе; купол здания НОК в г. Минске; амфитеатр в парке культуры и отдыха им. Победы в г. Молодечно; покрытие ледового катка в г. Гомеле.

Выполнение строительных программ, рассчитанных на длительную перспективу, требует от руководителей и специалистов умения прогнозировать и разрабатывать стратегические планы развития на десятилетие вперед. Применение новых подходов, методов и технологий управления должно обеспечить увеличение темпов роста производительности труда, своевременный ввод в действие основных фондов, сокращение сроков строительства объектов, снижение себестоимости, повышение качества строительства, уменьшения убыточности в работе строительных организаций.

Управление в строительной организации, как и в любой организации народного хозяйства, представляет собой совокупность принципов, методов, средств и форм управления организацией, разрабатываемых и применяемых с целью повышения эффективности производства; это деятельность органов власти; а также целенаправленное воздействие на организованную систему, обеспечивающее сохранение её определенной структуры, поддержание режима функционирования и цели деятельности [1].

Основной задачей управления строительной организацией является желаемый результат деятельности, достигаемый за намеченный период времени и характеризующийся набором количественных данных или параметров этого результата. Желаемым результатом деятельности строительной организации являются обеспечение ее конкурентоспособности; повышение эффективности использования факторов производства, улучшение конечных результатов деятельности; более полное удовлетворение потребностей заинтересованных сторон; повышение качества продукции и, в конечном итоге, достижение организацией устойчивого развития не только в настоящем времени, но и в будущем.

На сегодняшний день сложилась такая ситуация, что бурный поток событий, меняющийся информационный поток знания обязывает высший уровень управления строительной организацией готовить персонал к реализации новых условий функционирования организации, к новым методам управления, к новым условиям развития конкурентоспособности. Если раньше во внимание прини-

мались в основном только экономические показатели деятельности организации, то сейчас строительная организация как система не может рассматриваться отдельно от других участников процесса, таких как заинтересованные стороны. Заинтересованными сторонами являются физические лица, потребители, владельцы, сотрудники, поставщики, партнеры, общество и другие субъекты, которые добавляют ценность строительной организации или каким-либо иным образом заинтересованы в деятельности строительной организации или затронуты ее деятельностью [2].

Каждая из заинтересованных сторон имеет свои потребности и ожидания, к которым можно отнести как имидж и этику, так и условия работы, качество продукции. В таблице 1 приведены потребности и ожидания заинтересованных сторон.

Таблица 1- Потребности и ожидания заинтересованных сторон

Заинтересованные стороны	Потребности и ожидания
Потребители	<ul style="list-style-type: none"> - качество строительной продукции; - дифференциация строительных услуг и продукции; - повышение потребительских качеств жилых зданий; - снижение цены строительной продукции и услуг; - своевременность ввода в эксплуатацию объектов
Владельцы организации	<ul style="list-style-type: none"> - устойчивая прибыль; - привлечение инвестиций; - снижение материало- и энергоемкости строительства; - прозрачность процессов управления
Сотрудники	<ul style="list-style-type: none"> - качество производственной среды; - признание строительной организации, ее конкурентоспособность; - хорошие условия труда; - гарантия занятости; - нематериальные поощрения и денежные вознаграждения; - повышение квалификации
Поставщики и партнеры	<ul style="list-style-type: none"> - взаимная выгода; - преемственность
Общество	<ul style="list-style-type: none"> - защита окружающей среды; - создание оригинальных архитектурных форм зданий; - надлежащий уровень культуры отношений; - выполнение законодательных и нормативных требований
Государство	<ul style="list-style-type: none"> - улучшение экономических показателей в отрасли; - содействие развитию секторов рынка; - обеспечение конкурентоспособности строительных организаций; - обеспечение занятости населения; - создание новых производственных и непроизводственных фондов; - развитие социальной инфраструктуры; - обеспечение жильем населения страны

Потребности и ожидания заинтересованных сторон часто различаются, постоянно изменяются, а в случае конфликта могут изменяться очень быстро. Способами, посредством которых выражаются и удовлетворяются потребности и ожидания заинтересованных сторон, являются сотрудничество, кооперация, переговоры, франчайзинг, аутсорсинг и др.

На сегодняшний день возникает проблема обеспечения устойчивого развития строительной организации. Причины, связанные с эффективностью работы строительной организации, могут быть скрыты в деловой среде организации. Деловая среда организации сочетает внутренние и внешние факторы и условия, которые могут влиять на достижение целей организации, а также отношение организации к ее заинтересованным сторонам [2]. Вместе с созданием благоприятных внешних условий деятельности предприятий строительной отрасли, таких как совершенствование законодательства, создание благоприятной инвестиционной политики, оптими-

зация таможенной политики, большое значение имеет удовлетворение потребностей и ожиданий заинтересованных сторон, а также совершенствование системы управления строительной организацией.

Анализ строительной отрасли показал, что в целом по республике наблюдается рост организаций строительства, по итогам работы за 2014 год строительно-монтажные работы выполнены в объеме 104807,4 млрд. рублей, что составляет 111,1% к аналогичному периоду 2013 года. Однако по сравнению с 2013 г. объем строительно-монтажных работ снизился на 5,7% в сопоставимых ценах, в то время как капиталовложения в машины, оборудование и транспортные средства снизились всего на 0,1% [3].

Таблица 2 - Показатели деятельности строительных организаций [3]

Показатели	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Число организаций строительства, единиц	3968	6184	6157	6853	7280	7318	7676	7 873
Объем подрядных работ								
в фактически действовавших ценах; млрд. руб.	1021,3	18725,5	21083,0	26412,6	39841,9	68729,9	94360,6	104807,4
в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году	88,2	121,1	104,6	112,9	106,7	91,4	104,6	94,3

В январе 2014 г. в основной капитал было инвестировано 9,2 трлн. рублей, что в сопоставимых ценах на 0,4% меньше, чем в январе 2013 г. В структуре ВВП по видам экономической деятельности доля валовой добавленной стоимости строительной отрасли снизилась до 5,6%. В технологической структуре инвестиций в основной капитал преобладали расходы на строительные работы (52,9%), на инвестиции в активную часть (машины, оборудование и транспортные средства) приходилось 36% общего объема капиталовложений.

Для того, чтобы организациям строительной отрасли развиваться в дальнейшем, необходимо повышение эффективности своей деятельности путем использования механизма устойчивого развития организации.

Проведенный анализ отечественной и зарубежной литературы показал, что на сегодняшний день не существует определенного понятия и методики оценки устойчивого развития строительного предприятия. Очень часто в литературе понятие устойчивого развития предприятия является синонимом понятию устойчивого экономического роста.

Впервые сам термин «устойчивое развитие» появился в опубликованном в 1987 году докладе «Наше общее будущее» Комиссией ООН по окружающей среде и развитию. Согласно этому документу устойчивое развитие – это такое развитие, при котором удовлетворяются потребности настоящего развития, но не ставится под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности [4]. Концепция национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь была представлена и утверждена на заседании Комиссии по устойчивому развитию 13 сентября 1996 г. [5]. Определение устойчивого развития, предложенное Комиссией ООН, принято среди многих исследователей, но оно в большей степени отражает стратегическую цель, чем показывает конкретные направления для практической реализации. Поэтому сегодня насчитывается большое количество определений термина «устойчивого развития». Сама концепция устойчивого развития включает в себя три основных аспекта: экономическая составляющая; социальная составляющая; экологическая составляющая [4].

Устойчивое развитие строительной организации – это такое развитие системы управления деятельностью организации, когда в условиях воздействия на нее показателей деловой среды она способна находиться в зоне естественных

отклонений или в зоне стабилизации и достигать поставленных стратегических и текущих показателей. Поле управляемости деятельности строительной организации можно представить в диапазоне от 0 до 1,0 (или от 0 до 100%) в виде шести областей (зон) работы: зона естественных отклонений; зона стабилизации; зона санации; зона реструктуризации; зона кризисного состояния или кризисная зона; зона банкротства [6]. Следовательно, развитие управляемости производственно - хозяйственной системы организации из каждой зоны в зону естественных отклонений будет нести свой объем усилий и свою специфику в определении характера диапазона траекторий устойчивого развития. Устойчивое развитие организации характеризуется не только качественным улучшением показателей деятельности строительной организации, оно предполагает их достижение и совершенствование в будущем.

Стратегия устойчивого развития строительной организации должна предполагать общий всесторонний план достижения всех целей организации; систему управленческих решений, определяющих основные направления развития строительной организации в целом. Главная задача стратегии устойчивого развития – получение конечных ожидаемых результатов и улучшение их в будущем. Под воздействием показателей внешней и внутренней деловой среды цели и возможности строительной организации изменяются. Они могут изменяться как количественно, так и качественно. Положительные качественные изменения характеризуют развитие организации, следовательно, неограниченно долгое функционирование организации в деловой среде должно иметь характер устойчивого развития.

Общая стратегия формулируется на стадии концепции стратегии устойчивого развития, когда определяются конечные цели стратегии и выявляются пути их достижения. Далее на каждом временном интервале реализации стратегии, она корректируется в зависимости от меняющихся условий:

- появление новых показателей, обусловленных динамичностью и неопределенностью деловой среды;
- своевременное видение возможных отклонений и угроз в ходе реализации стратегии;
- появление новых потенциальных заинтересованных сторон, их потребностей и ожиданий;
- изменение потребностей и ожиданий существующих заинтересованных сторон;
- изменение в ресурсах и технологиях.

На рисунке 1 представлена модель действий определения характеристик и показателей устойчивого развития строительной организации на трех временных интервалах t_1 , t_2 , t_3 . Диагностика показателей уровней управляемости устойчивого развития выполняется на момент времени t_0 (фактическое). На рисунке рассмотрены три приращения времени Δt между мониторингом измерения и анализа показателей управления при t_1 , t_2 , t_3 .

Изменение времени измерений уровней управляемости и уровней развития с постоянным шагом Δt называется шагом квантования показателей уровней управляемости и уровней развития по характеристикам устойчивого развития организации. Выбор шага квантования зависит от задачи управления строительной организацией и времени стабилизации процессов управления. Режимы управления подразделяются на оперативный, текущий, стратегический плановый и стратегический прогнозный. Все рассматриваемые режимы управления взаимосвязаны и взаимозависимы [7]. На рисунке 1 показаны три интервала времени, равные 1 году, что соответствует стратегическому режиму управления.

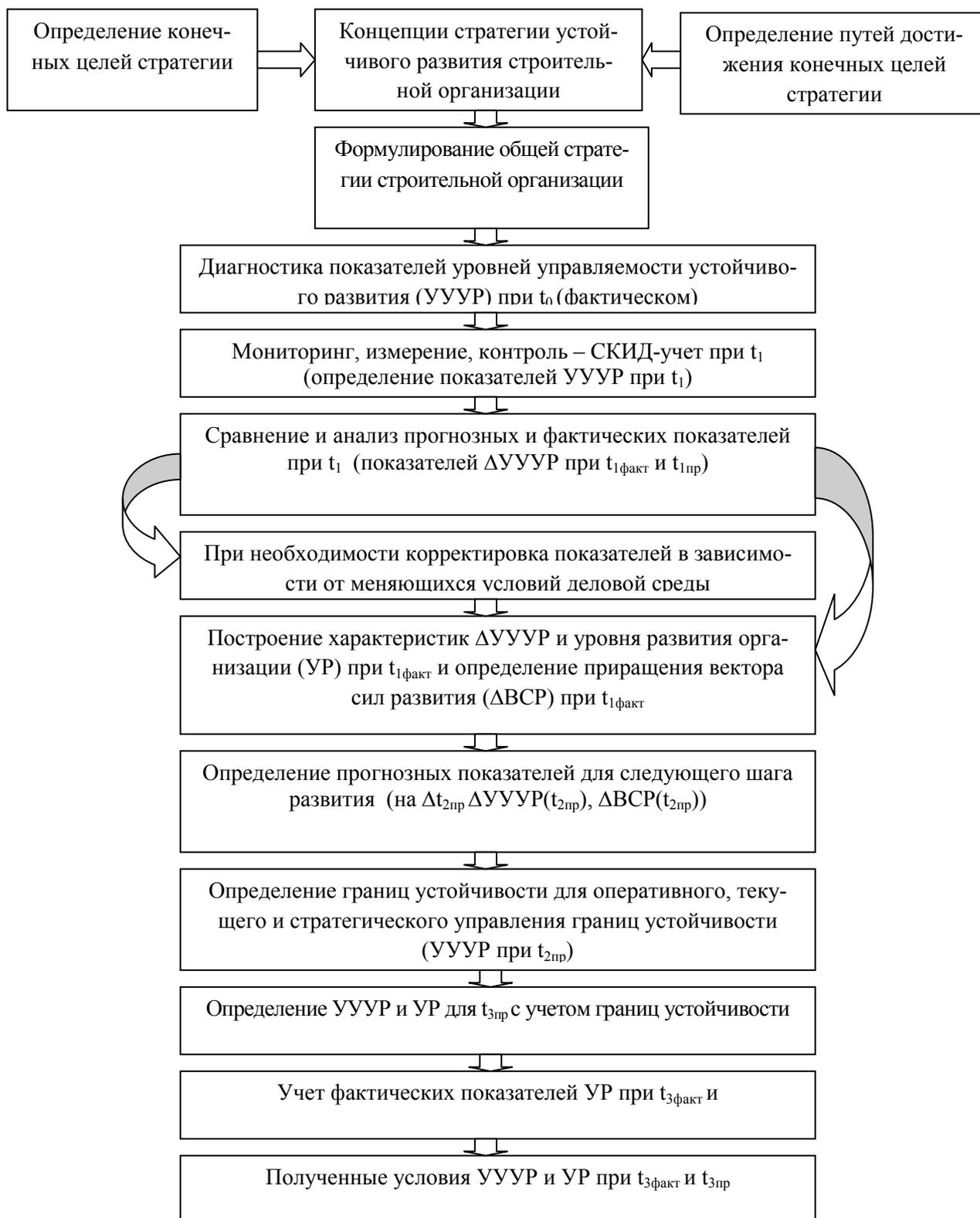


Рисунок 1 – Модель действий определения характеристик и показателей устойчивого развития строительной организации

Оперативные режимы управления могут осуществляться в интервале: час, рабочая смена, день, неделя, декада. Текущие режимы управления рассматривают интервалы времени: неделя, декада, месяц, квартал. Стратегическое планирование, охватывая период 5 лет, рассматривает интервалы времени: квартал, полугодие, год. Стратегическое прогнозирование охватывает период 20 и более лет, рассматривая интервалы времени: год, 2 года, 3 года, 5 лет и более.

Перечисленные интервалы времени определяют одно из условий управления в строительной организации: они должны помочь увидеть, распознать проблему и восстановить уровни управляемости в зоне устойчивого развития строительной организации. Для этого мониторинг в период управления должен осуществляться от трех, четырех, пяти раз до 20 и более раз, но не менее трех раз, чтобы выявить ситуацию, внести корректировки и удостовериться, что система управления восстановлена и силы развития преобладают над силами торможения.

Представленная модель определения характеристик и показателей устойчивого развития строительной организации позволяет:

- привести их к новым качественным и количественным показателям;
- достигать фактических результатов, запланированных по управлению уровнями устойчивого развития организации;
- использовать шаги квантования для наблюдения за фактическими изменениями уровней развития и оценками отклонений фактических уровней развития от прогнозных;
- вести корректировку уровней устойчивого развития организации;
- прогнозировать устойчивые режимы развития строительной организации.

Совершенствование управленческой деятельности, прогнозирование тенденций ее развития в поле управляемости можно решить в условиях реализации инновационных технологий управления и методов измерения показателей деловой среды, действующих на устойчивое развитие организации. Инструментом, позволяющим решить данную задачу, становится мониторинг, позволяющий отражать динамику развития функций управления и определять диапазон необходимых рациональных управленческих действий для дальнейшего развития и предотвращения рискованных ситуаций, делать прозрачным процесс принятия управленческих решений.

Исходя из общей стратегии устойчивого развития Республики Беларусь [5] и роли организации в экономической системе, строительные организации должны стремиться к тому, чтобы стать устойчиво функционирующими и высокотехнологичными, способными удовлетворять потребности и ожидания всех заинтересованных сторон и создавать материальные условия для постоянного повышения качества их жизни в будущем.

Литература

1. *Высоцкий, О.А. Процессы управления микроэкономическими системами / О.А. Высоцкий, Р.С. Седегов, Н.В. Борсук, Н.Ф. Кучинская; под научн. ред. В.Ф. Медведева. – Мн.: ИООО «Право и экономика», 2005. – 259 с.*

2. *Менеджмент качества: методические материалы по стандартам ISO серии 9000 версии 2008 года / Под общей редакцией В.Л. Гуревича. – Мн.: БелГИСС, 2009. – 152 с.*

3. *Белорусский национальный статистический комитет [Электрон. ресурс] – 2015. – Режим доступа: www.belstat.gov.by.*

4. *Наше общее будущее: доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию. – М., 1989.*

5. *Национальная комиссия по устойчивому развитию Республики Беларусь. Концепция национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь. – Минск, 1996. – 70 с.*

6. *Высоцкий, О.А. Теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятий / Под науч. ред. Р.С. Седегова. – Мн.: ИООО «Право и экономика», 2004. – 396 с.*

7. *Высоцкий, О.А. Прозрачное управление в системе обеспечения устойчивого развития предприятия / О.А. Высоцкий. – Минск: Право и экономика, 2014. – 54 с.*

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ НЕДОСТАТОЧНЫХ РЕСУРСОВ

CLUSTERING AT THE REGIONAL LEVEL AS AN INNOVATIVE INSTRUMENT TO ALLOCATE SCARCE RESOURCES

Мелешко Ю.В.

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

Meleshko Y. V.

*Belarusian National Technical University, Minsk,
Republic of Belarus*

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические аспекты кластеризации экономики в рамках перехода мировой экономики на постиндустриальный уровень развития как фактора повышения национальной конкурентоспособности путем оптимального использования региональных ресурсов, а также особенности процесса кластеризации белорусской экономики.

Summary

The article draws attention to theoretical aspects of the clustering of the economy in transition of global economy on the postindustrial level of development as a factor of national competitiveness growth through the optimal use of regional resources, as well as features of the process of Belarusian economy clustering.

На сегодняшний день в современной мировой экономике можно наблюдать явно выраженную тенденцию перехода от индустриальной стадии развития к постиндустриальной, в основе которой лежит новый технологический способ производства – использование технологий V и VI укладов. В постиндустриальную эпоху происходит качественное изменение производства: широко используются нано-, био- и информационно-коммуникационные технологии, технологии новых материалов, ключевым фактором производства становятся инновации и знания, носителем которых является человек, следовательно, резко возрастает значение человеческого потенциала. Сфера услуг занимает все большую долю в ВВП страны, увеличивается международный товарооборот, усиливаются процессы, возникшие на индустриальной стадии развития мировой экономики, а именно: глобализация охватывает все большее количество регионов мира при одновременном углублении их специализации. В таких условиях сливается конкуренция как на уровне субъектов хозяйствования, так и на уровне государств.

На фоне перехода мировой экономики на постиндустриальный уровень развития была разработана Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. [1]. В соответствии с принятой стратегией модель устойчивого развития Республики Беларусь основывается на «научной парадигме социальной эволюции в экосовместимой форме и включает совокупность принципов и требований (императи-

вов) к системе, структуре экономики, режиму функционирования и взаимодействия его подсистем, обеспечивающих гармонизацию отношений в триаде «человек–окружающая среда–экономика» с целью сбалансированного социально ориентированного, экономически эффективного и эколого-защитного развития страны, удовлетворения необходимых потребностей нынешних и будущих поколений» [1]. Таким образом, концепция устойчивого развития экономики предполагает оптимальное использование ограниченных ресурсов (трудовых, природных, материальных), экономический рост происходит за счет использования энерго-, природо- и материалосберегающих технологий, что обеспечивает его стабильность. Развитие экономики в указанном направлении станет возможным при условии модернизации социально-экономической системы государства путем широкомасштабного использования инноваций. Экономика, в основе которой лежит инновационный подход, может стать гарантом конкурентоспособности на международном рынке как отдельного региона, так и страны в целом. Речь идет не только о технической модернизации производства, этот процесс должен включать в себя структурные преобразования отраслей экономики в направлении расширения производства высокотехнологичной наукоемкой продукции с высокой добавленной стоимостью, а также реформирование организационно-экономических механизмов и экономических институтов.

Уровень социально-экономической дифференциации между регионами Республики Беларусь относительно невысок, тем не менее, по-прежнему имеются определенные межрегиональные неравенства. За первое полугодие 2014 г. наиболее положительное влияние на динамику ВВП оказали г. Минск (0,5 процентных пункта (далее – п.п.)), Минская и Гродненская области, каждая из которых обеспечила прирост в 0,38 п.п., Могилевская же область оказала отрицательное влияние (-0,2 п.п.) [2]. Для сохранения целостности национальной экономики и устойчивости развития необходимо не допустить превышение степени внутренней дифференциации над внешней. Анализ макроэкономических показателей подтверждает существующее различие регионов по уровню их индустриального развития. Более высокая концентрация промышленного производства наблюдается в Гомельской области, г. Минске, Витебской области, тогда как совместно в Могилевской, Гродненской и Брестской областях производится, как явствует из расчетов на основании таблицы 1, около 18% промышленной продукции. Такая тенденция сохраняется на протяжении 10 лет, что приводит к выводу о необходимости учитывать региональную специфику при разработке стратегии развития национальной экономики. В таблице 1 приведены показатели структуры объема промышленного производства по областям и г. Минску.

Таблица 1 - Структура объема промышленного производства по областям и г. Минску (в процентах к итогу)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Республика Беларусь	100	100	100	100	100	100	100	100
Брестская область	8,8	8,7	8,6	8,5	9,5	9,5	8,3	9,0
Витебская область	18,1	18,6	17,8	16,6	17,6	17,5	17,5	18,1
Гомельская область	22,7	21,9	21,7	23,4	22,4	21,1	21,8	20,6
Гродненская область	8,3	8,4	8,7	8,5	9,6	9,7	8,7	9,2
г. Минск	20,3	20,4	20,9	19,9	18,7	18,0	19,7	18,8
Минская область	13,7	13,4	13,6	14,9	13,4	14,7	15,2	14,9
Могилевская область	8,0	8,6	8,7	8,3	8,9	9,5	8,7	9,4

Источник: [3].

Для высоких темпов социально-экономического развития Республики Беларусь необходимо задействовать региональные факторы эффективности инновационного развития. Инновационное развитие региона можно определить как «развитие на новой качественной основе, приводящее к изменению пропорций между отраслями и внутри отраслей между отдельными производствами, которое осуществляется на основе использования результатов научно-технического прогресса в виде производства новых продуктов, использования новых технологий, знаний и т. п.» [4].

Вместе с тем, регионы имеют свою особенную социально-экономическую среду, отличающуюся качественным и количественным соотношением таких ресурсов, как природно-географические, производственные, трудовые, хозяйственно-территориальные, нормативно-правовые, культурные, демографические, экологические и другие. С целью рационального использования имеющихся ресурсов при минимальных рисках происходит формирование эффективных зон деятельности. В соответствии с Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы с целью создания конкурентоспособной, инновационной, высокотехнологичной, ресурсо- и энергосберегающей, экологически безопасной экономики было принято решение об изменении модели государственного управления промышленностью и переходе к формированию государственной структурной и промышленной политики на основе кластерного подхода [5]. Создание сети территориально-производственных кластеров, ориентированных на высокотехнологичное производство в приоритетных отраслях экономики, позволит в полной мере реализовать конкурентный потенциал региона. Кластеризация также решит задачу усиления межрегиональных связей и удлинение цепочек добавленных стоимостей с целью производства высокотехнологичной продукции.

Основываясь на мировом опыте в повышении конкурентоспособности национальной экономики путем внутренней регионализации производства правительством Республики Беларусь была принята Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь [6]. Под инновационно-промышленным кластером понимается «кластер, участники которого обеспечивают и осуществляют инновационную деятельность, направленную на разработку и производство инновационной и высокотехнологичной (наукоёмкой) продукции», при этом «кластер – совокупность территориально-локализованных юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей, взаимодействующих между собой на договорной основе и участвующих в процессе создания добавленной стоимости» [6].

Впервые понятие «кластер» было введено в экономическую литературу М. Портером: «кластер – это группа географически соседствующих, взаимосвязанных компаний (поставщики, производители и др.) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенных сферах и взаимодополняющих друг друга» [7, 389]. В работах М. Портера кластер рассматривается в первую очередь в рамках изучения условий национальной конкурентоспособности. М. Энрайт, последователь М. Портера, выдвинул теорию о том, что конкурентные преимущества создаются не на национальном уровне, а на региональном. М. Энрайт определял региональный кластер как географическую агломерацию фирм, работающих в одной или нескольких родственных отраслях хозяйства [8].

Из вышеуказанных определений можно сформулировать первый определяющий признак кластеров – концентрация предприятий на определенной территории. Участниками кластера являются не все предприятия, а те, что задействованы в создании добавленной стоимости конкретного товара (продуктов, услуг) или товаров определенной группы (типа). Кластер не предполагает ограниченный круг участников, в процессе развития «кластер притягивает к себе предприятия, организации и фирмы, которые кроме ключевых для кластеров бизнес-процессов приносят вспомогательные и побочные экономические процессы» [9]. Основными категориями участников кластера являются предприятия, специализирующиеся на профильных видах деятельности, которые становятся ядром кластера, поставщики товаров и услуг для основных производителей, предприятия, создающие и обслуживающие инфраструктуру кластера, научные организации, исследовательские институты и учреждения образования, некоммерческие организации, на которые возложены координирующие функции. Участников кластера можно разделить на три группы: представители бизнеса, научно-образовательные структуры, государство.

Кластер может включать в себя предприятия, относящиеся к разным отраслям промышленности, которые группируются исходя из степени межотраслевой циркуляции продукции и знаний. Кластеризация экономики может происходить по двум направлениям: «формирование кластеров, основанных на различных типах ограниченных ресурсов (возможностей), находящихся в настоящий момент времени в определенном регионе, и формирование кластеров в транспортной сфере, как части инфраструктуры, обеспечивающей эффективное функционирование промышленности в области обеспечения материально-техническими ресурсами и каналами распределения продукции» [10].

Ключевым признаком кластера является наличие системно развивающихся связей, кооперации и конкуренции между его участниками. Постоянное взаимодействие способствует формальному и неформальному обмену информацией, знаниями, сотрудничеству между предприятиями с взаимодополняющими видами деятельности, функциями, активами и профессиональными навыками. При таких условиях успех одной фирмы будет способствовать развитию другой, за счет эффекта масштаба повышается эффективность деятельности как каждой отдельной фирмы, так и кластера вообще. Все предприятия в кластере находятся в тесных широкоформатных разносторонних связях между собой, то есть связи выстраиваются не только за счет непосредственных целевых контактов, но и зачастую переходят на уровень социальных связей (социальный капитал). Однако при этом между вышеуказанными предприятиями сохраняется конкуренция. Организации, входящие в кластер, связаны общими конкурентными преимуществами, переходящими от одной организации к другой в силу непрерывных контактов и столкновений на общем для всех рынке. Таким образом, кластер представляет собой оптимальную форму организации предприятий (фирм), внутри которой происходит как конкурентная борьба, так и сотрудничество.

Важной отличительной чертой кластера является явно выраженная инновационная ориентированность участников кластера. Успех функционирования кластера напрямую зависит от инновационности товаров и услуг, являющихся продуктами кластера. При этом использование не только продуктовых, но и технологических, менеджментовых, маркетинговых и иных общественно-функциональных инноваций создает дополнительные конкурентные преимущества для производителя на внутреннем рынке. При наличии внутренней конкурентной среды использование инноваций становится необходимым условием

существования предприятия, что в конечном счете повышает общую конкурентоспособность региона и страны в целом. Кластер позволяет создать эффективную системную организацию научных и исследовательских разработок, обеспечение технологического развития, качественное и своевременное обеспечение научной сферы и технологических инноваций, успешную коммерциализацию и диффузию выработанных инноваций.

Предпосылками для возникновения кластера, по справедливому мнению М. Портера, являются конкурентные факторы, которые нужны для успешной конкуренции в данной отрасли (инфраструктура, квалифицированная рабочая сила), спрос на продукцию кластера на внутреннем рынке, наличие конкурентоспособных на мировом рынке родственных или поддерживающих отраслей, стратегия фирмы (ее структура, способ управления, административные требования, конкуренция на внутреннем рынке). Названные выше четыре фактора составляют «ромб конкуренции» – «систему, компоненты которой взаимно усиливаются» [7, 93]. Кластеры возникают там, где все необходимые ресурсы и компетенции сосредотачиваются, достигают определенного масштаба, некоторого критического порога и приобретают ключевую роль в определенной экономической сфере с решающим и устойчивым конкурентным преимуществом над другими регионами за счет более высокой производительности, развития инноваций и новых видов бизнеса.

Существует определенный уровень территориальной концентрации предприятий, по достижению которого можно говорить о возникновении кластера. В «Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь» приведен коэффициент локализации, вычисляемый на основании показателя занятости в отрасли в отдельном регионе, занятости в стране в целом, занятости в регионе в целом и занятости в отрасли в стране. Пороговым значением для формирования кластера на территории региона является значение коэффициента локализации 1,5 и более [6].

В зависимости от конфигурации основных характеристик – рынок / конкуренция, инновации, интернационализация, малый бизнес, фирма-лидер, прямые иностранные инвестиции – выделяют шесть моделей кластеризации:

1. итальянская – большое количество малых предприятий, задействованных в кластере. Как правило, продукция кластера невысокого технологического уровня, но обладает высокой степенью дифференциации;

2. японская – кластер специализируется на производстве технологически сложной продукции, что требует значительных затрат на научно-исследовательские разработки, большую роль играет головная фирма, которая осуществляет интеграцию всех отдельных производителей;

3. финская – формируется мощный сектор научных исследований и разработок, высокий уровень подготовки специалистов, применяется в странах с ограниченным запасом природных ресурсов;

4. североамериканская – не предполагает тесного сотрудничества между производителями, конкурентоспособность производителя обеспечивается низкой себестоимостью продукции, имеется фирма-лидер, специализирующаяся на массовом производстве;

5. индийско-китайская – формирование кластера начинается за счет иностранных инвестиций, привлекаемых дешевой рабочей силой и наличием определенных природных ресурсов, при этом прямые иностранные инвестиции приносят необходимый стартовый капитал и технологии;

б. немецкая – основой кластера являются крупные предприятия в промышленности, активно ведущие научно-исследовательскую работу, управление кластером осуществляется в первую очередь на региональном уровне, основной задачей федерального правительства является формирование и поддержка связей между региональными производителями и их контрагентами в национальном и международном масштабе [9].

Формирование кластера может происходить как «снизу», так и «сверху». Государство в процессе образования кластера, как правило, выступает в качестве регулятора (определяет правила взаимодействия между участниками) и гаранта сохранения и развития благоприятных условий для инвестиций, инноваций и развития горизонтальных связей, а также может быть и предпринимателем, то есть непосредственно участвовать в технологическом процессе производства. На начальном этапе образования кластера государство играет координирующую роль: осуществляет разработку стратегии, проектов и мер развития кластеров, устанавливает эффективное информационное взаимодействие, стимулирует внутрикластерное сотрудничество. По мере формирования кластера ключевую роль берут на себя региональные власти.

Исходя из мировой практики, можно сделать вывод, что более эффективно развиваются кластеры, инициатива по созданию которых исходила от самих участников, то есть «снизу» [6]. Для координации действий субъектов кластера создается единый орган управления кластером – центр кластерного развития. Основными функциями таких центров являются организационно-правовое и организационно-методическое сопровождение процесса формирования и развития кластера, организация производственной кооперации между участниками кластера и другими субъектами хозяйствования – контрагентами, организация трансферта и коммерциализации инноваций, коммуникационная поддержка.

Экономика, основанная на активном использовании инноваций, требует, как правило, значительных затрат на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, финансирование которых может осуществляться за счет иностранных инвестиций, в том числе и путем международного технологического сотрудничества (совместные предприятия, франчайзинговые предприятия, транснациональные корпорации), а также за счет внутренних средств, как частных, так и бюджетных. Формирование и развитие кластера позволяет создать эффективный механизм привлечения иностранных инвестиций и активизации внешнеэкономической интеграции. Инвестиционная активность в регионе зависит от степени зрелости кластерной структуры и является индикатором уровня развития кластера. Одним из эффективных инструментов восполнения недостатка бюджетного финансирования является государственно-частное партнерство. Государственно-частное партнерство представляет собой «институциональный и организационный альянс между государством и бизнесом в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и областей научных исследований» [11]. В основе государственно-частного партнерства лежит взаимовыгодное сотрудничество равноправных партнеров – представителей бизнеса и органов власти, с целью привлечения частных ресурсов и экспертных возможностей для создания и оказания услуг в государственной сфере. Наиболее широкое распространение государственно-частное партнерство получило в области проведения фундаментальных и прикладных исследований, создания, производства и продвижения новых видов товаров и услуг. При помощи данного инструмента решаются проблемы недостатка бюджетного финансирования, повышается эф-

фективность инновационных проектов, оптимизируются распределение рисков. Государственно-частное партнерство предполагает четкое разграничение сфер влияния и роли государства и бизнеса.

Институциональной формой обеспечения сотрудничества и государственно-частного партнерства является некоммерческая организация, объединяющая субъектов кластера, которая создает условия для самоорганизации кластеров и формирования синергетического эффекта, в результате чего факторы конкурентных преимуществ получают большее развитие в кластере, чем у неассоциированных в кластере предприятий. В мировой практике предпочтение отдается промышленной ассоциации как институциональной форме кластера. Ассоциация выступает инициатором создания кластеров в регионе, оказывает помощь в разработке стратегии конкурентоспособности, предоставляет информацию о требованиях покупателей, об уровне конкуренции, создает и поддерживает связи между участниками кластера, взаимодействует с местными органами власти и правительством страны [12]. Учредителями ассоциации производителей могут быть базовое (отраслевое) высшее учебное заведение, научно-исследовательская организация, исполнительный комитет местного органа государственного управления, крупные отраслевые предприятия. Желающие, уплачивая вступительные и членские взносы, становятся членами ассоциации (в добровольном порядке). Это дает им право получать услуги ассоциации в области развития образования, активизации инноваций, совершенствования маркетинга и другие бесплатно или по льготным тарифам [13].

Необходимым условием для формирования и успешного функционирования кластерного подхода в инновационном развитии экономики является создание соответствующей информационно-коммуникативной среды, которая будет благоприятно воздействовать на генерацию, производство и распространение инноваций. Немаловажную роль в этом процессе играют социальные факторы, такие как традиции, обычаи, ценности, нормы, общественное мнение, институты гражданского общества. Развитие общественного сознания, инновационной и предпринимательской культуры, мотивация производителей к активной инновационной деятельности, осуществление специализированной подготовки управленческих кадров в контексте использования кластерного подхода в развитии отрасли, развитие и регулирование процессов самоорганизации в кластерных структурах, безусловно, будет способствовать успешному развитию кластеров.

Особенности процесса формирования кластеров в Республике Беларусь предопределяются существующим механизмом хозяйствования и управления, для которого характерны низкий уровень конкурентной среды, высокая степень концентрации и монополизации производства, жесткая система управления, преобладание вертикальных связей над горизонтальными, недостаточный уровень развития среднего и малого предпринимательства, наличие значительного государственного сектора экономики, использующего технологии III и IV технологического уклада [6].

Целью Программы инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы является повышение инновационности экономики Республики Беларусь, насыщение рынка научно-технической продукцией. Одной из мер реализации указанной цели выбрано создание отраслевых (межотраслевых) и территориальных интегрированных структур (холдингов, кластеров, финансово-промышленных групп, государственных объединений и других), передача им функций хозяйственного управления от государственных органов [6]. Такой подход позволит осуществить переход от отраслевого управления подведомственными организациями к стратегическому планированию развития вида

экономической деятельности с организациями всех форм собственности с учетом территориального размещения производственных сил и создания новых рабочих мест на долгосрочный период, отказ от избыточного государственного регулирования и контроля за деятельностью субъектов хозяйствования.

В частности, в соответствии с указанной выше Программой на территории Республики Беларусь с целью обеспечения необходимой институциональной среды инновационного развития Программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы планируется формирование нового кластера в области нано-, биотехнологий и фармацевтической промышленности посредством создания научно-технологического парка, имеющего статус и правовой режим, аналогичный Парку высоких технологий (далее – ПВТ). Данной программой также определено содействие формированию в Республике Беларусь инновационно-промышленных кластеров на базе предприятий, организаций и учреждений государственного сектора, включая:

химический кластер в г. Гродно (ядро – ОАО "Гродно Азот", ОАО "ГродноХимволокно", УО "Гродненский государственный университет", БГУ, УО "Белорусский государственный технологический университет");

нефтехимический кластер в г. Новополоцке (ядро – ОАО "Нафтан" и УО "Полоцкий государственный университет", Научно-исследовательский институт физико-химических проблем БГУ);

агромашиностроительный кластер в г. Гомеле (ядро – РУП "Гомсельмаш" и УО "Гомельский государственный технический университет имени П.П. Сухого");

автотракторостроительный кластер в г. Минске (ядро – РУП "Минский тракторный завод", РУП "Минский автомобильный завод", РУП "Минский моторный завод", БНТУ, ГУВПО "Белорусско-Российский университет", УО "Белорусский государственный технологический университет");

химико-текстильный кластер в г. Могилеве (ядро – ОАО "Могилевхимволокон", ОАО "Моготекс", УО "Могилевский государственный университет продовольствия", УО "Белорусский государственный технологический университет");

ИТ-кластер в г. Минске (ядро – резиденты ПВТ, ГНУ "Объединенный институт проблем информатики НАН Беларуси", БГУ, УО "БГУИР", БНТУ) [5].

Помимо создания отраслевых и межотраслевых кластеров реформирование системы государственного управления промышленным комплексом Республики Беларусь планируется проводить путем реорганизации государственных концернов («Беллегпром», «Беллесбумпром», «Белгоспищепром», «Белнефтехим») в коммерческие и некоммерческие структуры корпоративного типа в форме холдингов. Данные действия позволят освободить органы государственного управления от функций хозяйственного управления и полностью делегировать им полномочия по разработке и проведению государственной отраслевой политики [14]. Программой инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы предусмотрено создание следующих холдингов:

в промышленном производстве – ОАО "БелАЗ" (карьерная и дорожно-строительная техника), ПО "БелавтоМаз" (автомобилестроение), ОАО "Минский моторный завод" (дизелестроение), ОАО "Управляющая компания холдинга "Горизонт" (бытовая техника), "БелОМО" (оптическая электроника), ОАО "Амкодор" (дорожно-строительная, сельскохозяйственная, лесная и специальная техника), межотраслевой производственный холдинг по производству наземного подвижного состава городского и пригородного электротранспорта и транспорта с электроприводом на базе ОАО "Белкоммунмаш";

масложирового, ликероводочного холдинга, холдинговой компании "Белорусский сахар";

холдинговой компании "Белорусский цемент", металлургического холдинга (на базе ПО "БМЗ" и ПО "Белвормет"); ювелирного холдинга (на базе ОАО "Гомельское ПО "Кристалл", ОАО "Белювелирторг", ЗАО "Белгран") [5].

Следует различать понятия «холдинг» и «кластер». В белорусском законодательстве дано следующее определение понятия «холдинг»: «объединение юридических лиц, в котором одно из юридических лиц – коммерческая организация – является управляющей компанией холдинга в силу возможности оказывать влияние на решения, принимаемые другими юридическими лицами – участниками холдинга (дочерними компаниями холдинга) либо физическое лицо – собственник имущества унитарных предприятий, простых (обыкновенных) акций (долей в уставных фондах) хозяйственных обществ, осуществляет управление (участвует в управлении) этими коммерческими организациями без образования управляющей компании холдинга» [15].

Такая правовая форма хозяйствования, как холдинг предполагает зависимость участников холдинга, возможность оказывать влияние на решения дочерних предприятий. Под руководством управляющей компании участники холдинга проводят согласованную финансовую, инвестиционную и производственную политику, разрабатывают планы перспективного развития холдинга. Таким образом, холдинг представляет собой не просто объединение связанных между собой хозяйствующих субъектов в рамках одной цепочки производства добавленной стоимости с целью более рационального использования ресурсов или создания общей базы для проведения научно-исследовательских работ, а объединение с единым центром управления, что в зависимости от занимаемой доли рынка будет попадать под контроль антимонопольного законодательства. Кластер же представляет собой гибкую структуру, не предполагающую централизации управления, а базирующуюся на внутренней конкуренции. В кластере преобладают горизонтальные связи между участниками, в отличие от холдинга, в котором центральная ось представляет собой вертикальную связь между участниками и управляющей компанией. Формирование кластера происходит по инициативе его участников или при их активном участии, в то время как холдинг создается по решению собственника или управляющей компании. В отличие от холдинга, географическое расположение которого не имеет значения, участники кластера сконцентрированы на определенной территории. Холдинг может быть участником кластера, при этом не все предприятия, входящие в состав кластера, в обязательном порядке являются членами холдинга. Холдинг как самостоятельный хозяйствующий субъект не может рассматриваться в качестве кластера.

В отличие от иных форм объединений юридических лиц, кластер может не иметь правового статуса юридического лица. Белорусское законодательство в настоящее время выделяет две организационные формы кластера: простое товарищество, предполагающее заключение договора о совместной деятельности с целью координации действия в интересах всех участников по ряду направлений, например маркетинг, проведение научно-исследовательских работ, строительство и использование совместной собственности, и создание участниками кластера отдельного юридического лица – центра кластерного развития, которое может создаваться в форме хозяйственного общества [6].

В соответствии с «Концепцией формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь» кластеризация белорусской экономики будет осуществляться на базе малого и среднего предпринимательства, что позволит обеспечить большое количество участников кластера, сохранить внутрикастерную конкуренцию, а также обеспечить гибкость производ-

ства в зависимости от быстроменяющейся обстановки на международном рынке. В настоящий момент доля малого бизнеса в общей численности занятых по Республике Беларусь составляет 18,4 %, а в общем объеме ВВП страны – около 16%. Для сравнения, в США малые и средние предприятия производят 61% валового продукта в обрабатывающей промышленности, 81% – в сфере обслуживания [14]. В связи с этим политика государства в отношении малого и среднего бизнеса направлена на повышение доступности кредитов, снижение налоговой нагрузки, расширение финансовой и имущественной поддержки. Перспективным направлением развития малого и среднего бизнеса в разрезе формирования инновационно-промышленных кластеров является выпуск продукции по лицензиям крупных предприятий. Развитие малого и среднего бизнеса неразрывно связано с трансформацией отношений собственности в направлении поэтапной реализации доли государства в непрофильных и неэффективных активах. При этом целесообразно будет использовать принцип «собственность в обмен на реализацию идеи» [14].

Таким образом, мы видим, что Беларусь выбрала немецкую модель кластеризации, в соответствии с которой кластер формируется на базе технологического и организационного ядра в виде крупного предприятия, холдинга, финансово-промышленной группы, вокруг которого группируются поставщики и потребители. При этом белорусская модель кластеризации содержит в себе также признаки итальянской модели, а именно: формирование кластера на базе значительного количества представителей малого и среднего бизнеса.

Проблемными вопросами, препятствующими развитию инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь, являются недостаточная детальная разработка нормативно-правовой базы, регламентирующей деятельность в области кластерного развития экономики, недостаточное количество квалифицированных специалистов в области разработки и реализации кластерных инициатив, специализированной инфраструктуры кластерного развития. Кроме того, отсутствует заинтересованность не только среди субъектов хозяйствования, но и органов государственного управления, отраслевых концернов, что можно объяснить недостаточной популяризацией и продвижением идеи использования кластерной модели развития.

Неотъемлемым условием обеспечения устойчивого социально-экономического развития Беларуси является создание равных условий для устойчивого роста регионов, которые не только производят ряд общественных благ, но и формируют нужную среду, привлекают и создают ресурсы, обеспечивают их эффективное использование. Использование кластерного подхода может существенно обогатить межрегиональное экономическое сотрудничество, а кластеры, как добровольные объединения предприятий, обладающие гибкостью и являющиеся полиструктурными, могут способствовать эффективному воздействию государства на экономику, созданию «региональных точек роста» и стимулированию развития многих отраслей. Обладая определенной коммуникативной средой, необходимыми организационно-правовыми основами, кластер представляет собой базис для успешного развития бизнеса, при этом достижение успеха при развитии кластера становится совместной задачей бизнеса и органов власти.

Литература

1. *Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. / Национальная комиссия по устойчивому развитию Республики Беларусь; [редколлегия: Я.М. Александрович и др.]. – Мн.: Юнипак, 2004. – 202 с.*

2. Кучиц, Т.Г. Социально-экономическое развитие регионов / Т.Г. Кучиц, А.С. Сидор, Т.В. Селянтьева // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2014. – №8. – С. 66-71.
3. Промышленность Республики Беларусь: Статистический сборник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь; [редколлегия: В.И. Зиновский (председатель) и др.]. – Мн: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2013. – 264 с.
4. Аксенова, Ж.Н. Механизмы и инструменты управления региональным инновационным развитием / Ж.Н. Аксенова, Е.А. Емельянова // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – №2. – С. 326.
5. О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 26 мая 2011 г. N 669// Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
6. Об утверждении концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации: Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 16.01.2014 №27// Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
7. Портер, М. Е. Конкуренция / М.Е. Портер. – М.: Вильямс, 2010 – 592 с.
8. Enright, M.J. Why Clusters are the Way to Win the Game? / M.J. Enright // World Link. – 1995. – №5. July-August. – P. 24-25.
9. Андросик, Ю.Н. Формирование состава и структуры кластера в мебельной промышленности Республики Беларусь / Ю.Н. Андросик // Экономика и управление. – 1013. – №4. – С. 54-59.
10. Даутхаджиева, М.Х. Кластеризация экономики как фактор повышения уровня регионального развития / М.Х. Даутхаджиева // Terra Ecomicus. – 2010. – Том 8. – №4 (часть 3). – С.185-187.
11. Кармышев, Ю.А. Новые инструменты в системе государственного управления региональным инновационным развитием / Ю.А. Кармышев // Социально-экономические явления и процессы. – 2013. – №8. – С. 49-57.
12. Инновационные кластеры и структурные изменения в российской экономике: отчет о НИР (заключ.) / ГУ Высшая школа экономики: рук. темы С.В. Голованова. – М., 2010. – 145 с.
13. Элларян, А. Проблемы развития транспортно-логистических кластеров/ А. Элларян // Финансовая жизнь. – 2012. – №4. – С.60-63.
14. Ярошенко, А.Г. Основные векторы структурных преобразований экономики Республики Беларусь / А.Г. Ярошенко // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2014. – №1. – С.6-15.
15. О некоторых вопросах создания и деятельности холдингов в Республике Беларусь: Указ Президента Республики Беларусь от 28.12. 2009 г. № 660 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2014.
16. Кунин, В.А. Кластерная стратегия инновационного развития экономик России и Беларуси / В.А. Кунин, Г.А. Яшева // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – №.2

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

FEATURES OF DEVELOPMENT OF INFORMATION ECONOMY OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Скопец Г.Г., Лазарчук И.М.

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

Skopets G.G., Lazarchuk I.M.

Brest State Technical University, Brest, Republic of Belarus

Аннотация

В статье рассмотрены особенности развития рынка информации в Беларуси на современном этапе, представлены различные рейтинги Беларуси в сравнении с другими странами. Сформулированы преимущества и факторы, негативно влияющие на развитие рынка информации.

Ключевые слова: информационные ресурсы, экономика, рынок, информационно-коммуникационные технологии.

Summary

The article considers the features of development of the information market in Belarus at the present stage, various ratings of Belarus in comparison with other countries are presented. The advantages and factors which negatively influence development of the information market are formulated.

Keywords: information resources, economy, market, information and communication technologies.

Согласно стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 г. формирование информационного общества является одним из приоритетных направлений развития национальной экономики страны. Информатизация общества направлена на оптимизацию условий, позволяющих максимально удовлетворять информационные потребности и реализовывать права граждан, органов государственной власти, общественных организаций на формирование и использование информационных ресурсов.

В современных условиях развитию мировой экономики способствует информация, которая выступает в роли основополагающего фактора экономического роста. Глобально и регионально наблюдается информатизация экономики. Другими словами, информация превращается в экономический ресурс первостепенного значения. На современном этапе информация рассматривается наряду с материальными, энергетическими, трудовыми, финансовыми ресурсами как один из важнейших ресурсов развития общества.

Необходимо сформулировать понятие рынка информации как совокупность исторически сложившихся устойчивых, способных к воспроизводству функциональных взаимосвязей между различными единицами рынка информации. В Беларуси выделяют шесть этапов становления рынка информации и его развития. Структуру информационного рынка Республики Беларусь формируют следующие секторы: деловой информации, научно-технической и специальной информации, массовой потребительской информации, услуг образования, ИКТ – рынок. В последние годы в Республике Беларусь наблюдается значительный рост экономической составляющей рынка информации.

В рамках методологии анализа информационного рынка Республики Беларусь целесообразно воспользоваться сопоставительно-институциональным методом измерения, в котором количественные результаты государствоведческих исследований могут быть использованы в качестве базы данных для проведения исследований характеристик. Существует множество рейтингов, отслеживающих развитие рынка информации, но не обобщенных в один интегральный индекс. Поэтому актуальны рейтинги развития рынка информации, главными критериями выбора которых является новизна рейтингов и наличие в них Республики Беларусь.

Индекс экономики знаний (The Knowledge Economy Index) — комплексный показатель, характеризующий уровень развития экономики, основанной на знаниях, в странах и регионах мира. Данный индекс рассчитан по методике Всемирного банка (The World Bank).

Таблица 1 - Индекс экономики знаний

Страна	Ранг, изменение с 2000 г.	KEI	KI	Экономические стимулы и институциональный режим	Инновационная система	Образование и квалификация	ИКТ-инфраструктура
1	2	3	4	5	6	7	8
Швеция	1	9,43	9,38	9,58	9,74	8,92	9,49
Финляндия	2, +6	9,33	9,22	9,65	9,77	8,77	9,22
Дания	3	9,16	9,00	9,63	9,49	8,63	8,88
Россия	55, +9	5,78	6,96	2,23	6,93	6,79	7,16
Украина	56, -2	5,73	6,33	3,95	5,76	8,26	4,96
Беларусь	59, +11	5,59	6,62	2,50	5,70	7,37	6,79
Казахстан	73, +5	5,04	5,40	3,96	3,97	6,91	5,32

Приведенные данные характеризуют положительную динамику роста индекса экономики знаний Республики Беларусь, которая занимает 59 место в общем рейтинге из 193 стран. Однако стоит отметить достаточно низкую оценку институциональному режиму и экономическим стимулам, созданным в стране, хотя именно они являются фундаментом эффективного развития инновационной системы. В рамках становления развитой инновационной системы, а также для предотвращения технологического отставания от ведущих стран мира, в республике необходимо стимулировать внедрение инноваций, что приведет к возрастанию уровня наукоемкости валового продукта (Для сравнения расходы на НИОКР в Беларуси составляют 0,70% к ВВП в 2012 г., в США - 2,79% ВВП, в Китае - 1,98%, в Южной Корее - 4,0%, в Японии - 3,39% ВВП).

При измерении рынка информации применяют *Индекс готовности к электронному правительству (EGDI)*. Во-первых, он оценивает уровень ИКТ-развития страны. Во-вторых, только при развитой государственной системе, которая в век информационного общества представлена в виде функционирования электронного правительства, гарантируется свободный доступ к общественной информации, которая находится в общедоступном и открытом виде для каждой конкретной группы населения страны.

Согласно статистическим данным, Республика Беларусь отстает по показателям качества электронных услуг и телекоммуникационной инфраструктуре. При этом стоит отметить проводимые в стране на административном уровне мероприятия, направленные на формирование и развитие электронного прави-

тельства. Важным аспектом стало формирование концепции «Электронная Беларусь-2», направленная на развитие электронных правительства, экономики, торговли, здравоохранения, обучения, занятости и социальной защиты населения. Согласно оценке специалистов ООН, электронное правительство в Беларуси дает информацию о государственной политике и законах на 100%, а также обратную связь через форумы на 55%, транзакционность и онлайн-платежи на 25%, электронные услуги на 22%.

Таблица 2 - Индекс готовности к электронному правительству

Страна	Ранг, изменение с 2012 г.	EGDI	Уровень развития и качества электронных услуг	Телекоммуникационная инфраструктура	Человеческий капитал
1	2	3	4	5	6
Ю. Корея	1	0,9462	0,9764	0,9350	0,9273
Австралия	2, +11	0,9103	0,9291	0,8041	0,9978
Сингапур	3, +7	0,9076	0,9921	0,8793	0,8515
Россия	27	0,7296	0,7087	0,6413	0,8388
Казахстан	28,	0,7283	0,7480	0,5749	0,8619
Беларусь	55, +6	0,6053	0,3328	0,6069	0,8861
Украина	87, -19	0,5032	0,2677	0,3802	0,8616

Рассмотрим *ИКТ индексы (Индексы информационно-коммуникационных технологий)* с целью установления тенденций и причин их динамики.

Республика Беларусь входит в категорию стран с высоким уровнем развития информационно-коммуникационных технологий, опережая при этом Россию, Казахстан и другие страны СНГ.

Таблица 3 - Рейтинг развития информационно-коммуникационных технологий

Страна	Место в рейтинге 2013	Баллы	Место в рейтинге 2012	Баллы
1	2	3	4	5
Люксембург	1	9,46	1	9,40
Швейцария	2	9,36	3	9,30
Исландия	3	9,28	2	9,31
Беларусь	38	7,39	42	7,12
Россия	44	7,25	48	7,01
Казахстан	56	6,84	54	6,73
Украина	70	6,16	71	6,01

Высокий рейтинг развития информационно-коммуникационных технологий Республики Беларусь обусловлен следующими факторами:

- рост количества фиксированных телефонных линий на 100 жителей составил 8%. Количество основных телефонных аппаратов стационарной сети электросвязи в 2013 году составило около 4,177 млн. номеров. По данному показателю Беларусь лидирует среди стран СНГ, однако уступает странам Западной Европы;

- рост количества пользователей мобильной телефонной связи в 2013 году на 100 жителей на 22 %. При населении в 9,5 млн. человек более 11,1 млн. человек пользуются услугами мобильной связи;

- значительное увеличение пропускной способности внешних каналов доступа в сеть интернет (в 2013 году 480 Гбит/с по сравнению с 2009 годом 23 Гбит/с, возросла в 21 раз);

•увеличение доли домохозяйств, имеющих доступ к Интернету дома (по итогам 2013 г. в среднем по стране 51,9 на 100 жителей, а в городах 59,5).

Согласно отчету InformationEconomyReport 2012 Беларусь попала в двадцатку стран, в которых наиболее активно растет количество интернет - пользователей. На 2012 год Беларуси доступ к интернету имеют 46,9 жителей из 100, в 2013 году в среднем по стране 51,9 из 100 жителей. Данные показатели положительно характеризуют нашу страну с учетом роста количества пользователей глобальной сети. Однако на фоне других стран показатели теряются. Например, доступ к сети имеют в Антигуа, Словакии, Австрии, Франции, Японии, ОАЭ — около 80 из 100 человек.

В рейтинге ценовой доступности «корзины ИКТ - услуг» (IPV) Беларусь представлена на 35-м месте. Беларусь значительно улучшила свои позиции: в последнее время тарифы в Беларуси не росли. За последние годы многие тарифы были снижены в десятки, а иногда и сотни раз. Единственным глобальным подорожанием является увеличение стоимости услуг сотовой связи и передачи данных большинства ИКТ-компаний с 1 января 2013 г. на 20% путем введения НДС. Сегодня стоимость доступа в интернет - это уже менее актуальный бизнес. Задача состоит в том, чтобы люди покупали не просто доступ, а услуги на базе этого доступа.

Рейтинг Ookla Net Index (OI). Согласно данному рейтингу Беларусь отстает в сфере предоставления услуг Интернета не только по сравнению с лидерами, но и среди стран постсоветского пространства. Позиции Беларуси весьма неутешительны, прогресс наблюдается в индексах соответствия.

Таблица 4 - Рейтинг Ookla Net Index (OI)(2014 г)

Входящая скорость, Мб/с	Ранг	Исходящая скорость, Мб/с	Ранг	Индекс качества, баллы	Индекс веса, оценка, долл. США Мб/с	Ранг	Индекс соответствия, %	Ранг
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Сингапур 97,82	1	Гонконг 89,09	1	Дания 88,79	Люксембург0,64	1	Китай 102,66	1
Гонконг 95,84	2	Сингапур78,78	2	Украина 88,75	Австрия 0,788	2	Молдова 100,89	2
Румыния 62,49	3	Литва 45,71	3	Сингапур 88,16	Дания 0,823	3	Сингапур99,92	3
Россия 25,84	38	Россия 24,83	13	-	Россия 1,832	30	Россия 97,46	9
Украина 24,14	47	Украина 21,13	16	-	Украина 3,405	43	Украина 95,92	12
Беларусь 14,83	62	Беларусь 11,14	35	-	Беларусь 3,793	46	Беларусь 99,20	4

Рейтинги ИТ–аутсорсинга и деятельность ПВТ

Согласно рейтингу 2014 GlobalServices 100, Беларусь заняла 13-е место с 4,5 тыс. разработчиками (после Украины - 5,8 тыс., России - 5,1 тыс.) среди 20 стран - лидеров в сфере ИТ-аутсорсинга и высокотехнологичных услуг. В списке ста крупнейших компаний данной сферы фигурируют пять фирм с белорусскими корнями: EramSystems, IBA Group, Intetics, SaMSolutions. EramSystems была отмечена в специальных категориях рейтинга «Лидер по ИТ – услугам в регионе Восточной Европы» и «Лучший поставщик программного обеспечения», а группа

ИВА и «ExigenServices» - в категории «Развивающиеся лидеры региона Восточной Европы». По данным исследования, лидерами ИТ-аутсорсинга (по числу занятых в компаниях-участниках исследования) являются Индия (514 тыс. человек), Филиппины (97,7 тыс. человек) и США (42,8 тыс. человек).

Представленные выше индексы сформулировали следующие преимущества Республики Беларусь:

- относительно дешевая стоимость корзины ИКТ-услуг;
- соответствие скорости доступа в Интернет скорости, оговоренной в тарифном плане;
- значительный потенциал ее ведущих аутсорсинговых компаний и условия их развития.

Однако стоит также отметить негативные тенденции, которые отрицательно влияют и сдерживают развитие рынка информации Беларуси:

- невысокая скорость доступа в Интернет;
- количество интернет-пользователей на 100 жителей;
- отсутствие инициативы бизнеса при внедрении ИКТ-технологий;
- отсутствие ИКТ-стратегии, недостаточное знание ИКТ-стратегии;
- слабая либерализация отрасли снижает привлекательность для иностранных инвесторов;
- льготные тарифы для отдельных групп населения снижают прибыль и организационную эффективность предприятий;
- численность занятых ИКТ - рынка не имеет растущей динамики;
- недостаточно своевременная модернизация оборудования и применение последних технологий в предоставляемых услугах.

Рынок информации Республики Беларусь развивается положительными темпами. Влияние развития рынка информации на экономический рост и социальное развитие общества:

- специалисты Всемирного Банка выяснили, что увеличение числа пользователей высокоскоростного Интернета на 10% может повысить ежегодный прирост ВВП от 0,4 до 1,4% ;
- рынок информации, в особенности ИКТ-рынок, развивает конкурентные отношения;
- способствует развитию отраслей социальной сферы: здравоохранения, образования, науки, окружающей среды.

Республика Беларусь имеет хорошие результаты на пути к становлению развитого рынка информации, что продвигает ее на пути к созданию информационного общества.

Литература

1. *Анализ состояния рынка услуг передачи данных Интернет [Электронный ресурс]/Оперативно-аналитический центр при Президенте Республики Беларусь. - Режим доступа: <http://oac.gov.by/print/ikt/regulator/analysis.html>*

2. Ковалев, М.М. *Оценка готовности Республики Беларусь к информационному обществу / М.М. Ковалев, О.И. Лаврова // Веснік сувязі. – 2011. – № 1. – С. 39-44.*

3. Лемещенко, П.С. *Информационная экономика Республики Беларусь в контексте мировых тенденций развития: Научное издание / П.С. Лемещенко, Е.В. Шумских. – Мн.: Мисанта, 2013.*

4. *Статистический сборник/Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2014.*

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА С ПСЕВДОСЛУЧАЙНЫМИ ВРЕМЕННЫМИ ПАРАМЕТРАМИ РАБОТ

DETERMINATION OF THE CONSTRUCTION DURATION WITH PSEUDO-RANDOM TIME PARAMETERS OF WORKS

Милашук Е.С., Кузьмич П.М.

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

Milashuk Y.S., Kuzmich P.M.

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

Аннотация

В работе исследовано влияние организационного уровня исполнителей (высокий, средний, низкий) и количества работ (событий) на общую продолжительность комплекса работ (строительства). Получены зависимости общей продолжительности от вышеупомянутых факторов.

Summary

The article investigates the influence of the organizational level of implementers (high, middle, low) and the number of works (events) on the general time of the work complex (construction). Obtained the relations of the general construction time to the above factors.

Началу строительства всегда предшествует процесс разработки и утверждения проектно-сметной документации. И одной из важнейших частей этого этапа является разработка календарного плана. Календарный план – весьма важный документ, необходимый для получения точного и полного расписания реализации проекта и его отдельных работ. При этом в календарном планировании необходимо учитывать не только продолжительности выполнения работ, но и потребности в материальных, технических и рабочих ресурсах для каждой из них, что является весьма сложной задачей. В свою очередь, своевременное завершение проекта полностью зависит от качества составленного календарного плана. Результатом некачественного календарного планирования являются излишние траты заказчика, которые связаны с задержками из-за несвоевременного завершения отдельных работ, простоями машин, механизмов и рабочих. И самое главное – это несвоевременный ввод в эксплуатацию объектов, который ведет к существенным потерям для заказчиков, а в некоторых случаях – и к разорению.

На данный момент все методы расчета календарных планов основываются на точном значении продолжительности выполнения работы. Это значение определяется исходя из нормативных затрат труда (машинного времени) и принятого количества исполнителей (машин или механизмов). Но существует множество дестабилизирующих факторов, влияющих на процесс производства работ. В связи с этим работа может быть завершена не в установленные сроки, а ранее и позднее их. В такой ситуации календарный план теряет актуальность. Поэтому, для минимизации потерь, необходим постоянный контроль реализации проекта и обязательная корректировка календарного плана в соответствии с ситуацией, что является весьма сложной задачей.

Своевременное выполнение работ зависит не только от высокого качества календарного планирования, но и от организационного уровня исполнителей. Если он высокий, то работа может быть выполнена не только в срок, но и досрочно. Если же организационный уровень исполнителей окажется низким, то строительство может быть завершено значительно позже планируемых сроков.

При расчете календарных планов принято считать, что событие (факт окончания и начала работы) не имеет продолжительности. То есть это мгновенное явление, хотя на самом деле это не совсем так. Ведь на начало следующей работы так же могут оказывать влияние различные дестабилизирующие факторы. И в таком случае продолжительность выполнения комплекса работ не будет равна сумме продолжительностей этих работ. А это говорит о том, что на самом деле событие имеет продолжительность, находящуюся в интервале от нуля до некоторого значения. Поэтому, во многих случаях, действительная продолжительность выполнения комплекса работ не совпадает с запланированной.

В статьях [1] и [2] авторы предлагают присваивать событиям определенные продолжительности, которые зависят от организационного уровня исполнителей. Однако методики расчетов, предложенные в данных работах, весьма трудоемки и требуют больших временных затрат.

В данной работе предложен несколько отличающийся метод расчета календарных графиков. В его основу положены следующие принципы:

1. Продолжительность работ, как выходящих из первого события, так и всех последующих, определяется как случайная величина, взятая в определенном диапазоне значений, с использованием функции СЛЧИС (MicrosoftExcel). Диапазон значений, в котором может находиться продолжительность выполнения работ зависит от организационного уровня исполнителей. Мы принимаем его согласно материалам, изложенным автором в работе [1]. И эти интервалы будут следующими:

от $0,5t$ до $1,5t$ – для исполнителей, имеющих высокий организационный уровень;

$0,6t \div 2,6t$ – для исполнителей, имеющих средний организационный уровень

$0,625t \div 3,375t$ – для исполнителей, имеющих низкий организационный уровень,

где t – дискретное значение продолжительности выполнения работы, определенное одним из известных способов: нормативным, экспертным, параметрическим.

2. Срок свершения события, в которое входят работы, выходящие из первого события, выбирается в диапазоне от T^c до $1,5T^c$ по аналогии с п.1, но не менее принятой продолжительности, входящей в данное событие работы (T^c – это кратчайший возможный срок свершения события с учетом продолжительностей предшествующих работ).

3. Сроки свершения последующих событий определяются 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 и определяются в соответствии с п.2.

Мы предлагаем производить расчеты в следующем порядке:

1. Традиционными способами определить продолжительность работ t .

2. Приняв соответствующий организационный уровень (высокий, средний, низкий), с использованием функции СЛЧИС (Microsoft Excel) в соответствующих диапазонах ($0,5t \div 1,5t$, $0,6t \div 2,6t$, $0,625t \div 3,375t$) определить значения работ t_i .

3. Срок наступления событий, следующих за первым, определить с использованием функции СЛЧИС в диапазоне $t_i \div 1,5t_i$.

4. Срок наступления всех остальных событий (T^c) определить в два этапа:

- сперва определить максимальную из сумм сроков наступления предшествующих событий и продолжительностей входящих в данное событие работ, определенных в соответствии с п.2;
- затем, с использованием функции СЛЧИС, в диапазоне $T^c \div 1,5T^c$ получить значение срока свершения события.

С целью установления зависимости общей продолжительности выполнения комплекса работ от количества этих работ и от организационного уровня исполнителей были выполнены расчеты 18 организационно-технических моделей. Они представляют собой линейную цепочку, содержащую от одной до восемнадцати работ и имеющих, соответственно, от двух до девятнадцати событий. Модели были просчитаны по каждому из организационных уровней исполнителей: высокому, среднему и низкому. При этом суммарная продолжительность выполнения комплекса работ во всех случаях равна 100 к.е. (календарным единицам).

Результаты расчетов представлены в таблице 1.

Таблица 1 - Итоговые результаты расчетов календарных планов

Количество работ	Количество событий	Продолжительность выполнения работы	Продолжительность выполнения комплекса работ		
			высокий	средний	низкий
1	2	3	4	5	6
1	2	100	59,1	169,7	97,8
2	3	50	101,4	203,2	237,2
3	4	33,3	128,9	274,5	181,7
4	5	25	98,4	280,5	257,9
5	6	20	131,7	201,1	257
6	7	16,7	159,8	277,5	242,5
7	8	14,3	131,8	229,1	418,3
8	9	12,5	116,9	274,8	500,2
9	10	11,1	134,8	187,3	540,1
10	11	10	147,5	199,8	319,6
11	12	9,1	99,5	329	654,2
12	13	8,3	134,4	241,8	589,2
13	14	7,7	204	381,2	459,9
14	15	7,1	351,3	374,2	346,4
15	16	6,7	129,1	165,2	475
16	17	6,3	204,2	359,1	677
17	18	5,9	271,5	407,7	487
18	19	5,6	331,6	560,8	555,4

На рисунках 1, 2, 3 в графически изображены полученные результаты.

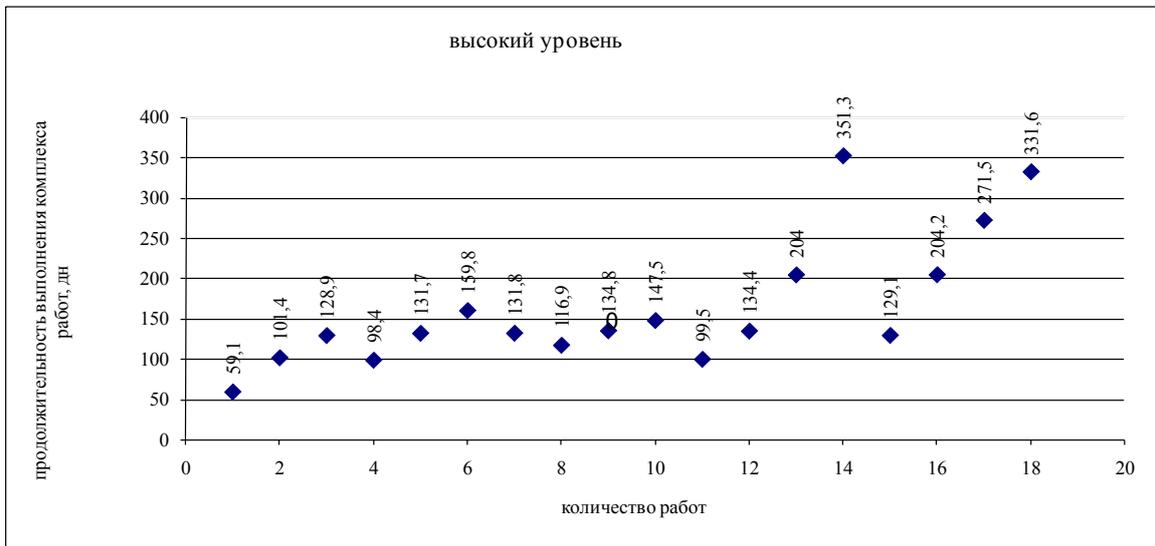


Рисунок 1 – Зависимость продолжительности выполнения комплекса работ от количества событий для высокого организационного уровня исполнителей

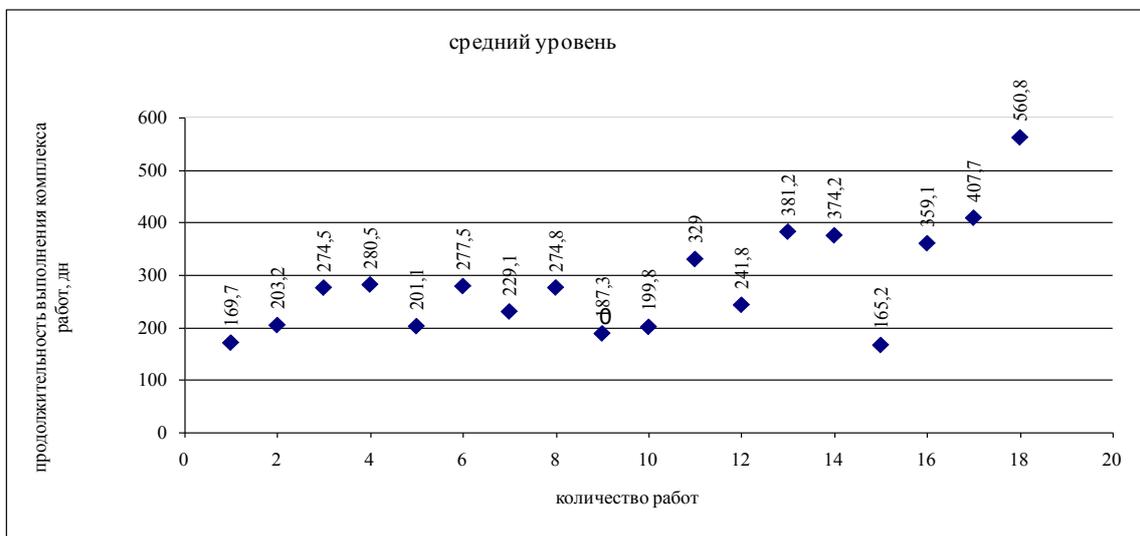


Рисунок 2 – Зависимость продолжительности выполнения комплекса работ от количества событий для среднего организационного уровня исполнителей

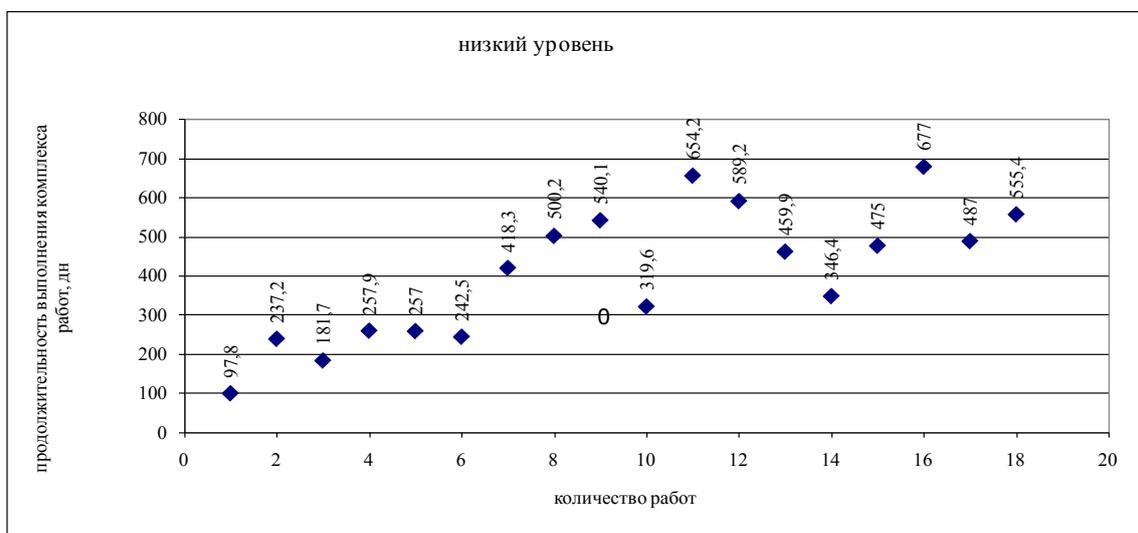


Рисунок 3 – Зависимость продолжительности выполнения комплекса работ от количества событий для низкого организационного уровня исполнителей

Из результатов видно, что отклонение от первоначальной продолжительности выполнения всего комплекса работ изменяется в пределах от 59,1 к. е. до 654,1 к. е. Это соответствует отклонению на -40,9% и 554,1%. Среднее отклонение составляет 184% (63% при высоком организационном уровне исполнителей, 184% - при среднем, 305% - при низком).

В результате расчетов были получены зависимости продолжительности выполнения комплекса работ от количества этих работ и от организационного уровня исполнителей. И на основе их выведена формула для расчета продолжительности строительства, при выполнении работ исполнителями с различным организационным уровнем [3,4]:

$$T_0 = \frac{(2,78 \cdot N + 136,73) \cdot \sum_{i=1}^n t_{\text{в}} + (3,11 \cdot N + 254,67) \cdot \sum_{j=1}^k t_{\text{ср}} + (6,13 \cdot N + 347,08) \cdot \sum_{l=1}^m t_{\text{н}}}{100} \quad (1)$$

где

$$\sum_{i=1}^n t_{\text{в}}$$

– сумма дискретных значений продолжительностей работ из всего комплекса работ, лежащих на критическом пути и выполняемых исполнителями (исполнителем) высокого организационного уровня;

$$\sum_{j=1}^k t_{\text{ср}}$$

- то же, выполняемых исполнителями среднего организационного уровня;

$$\sum_{l=1}^m t_{\text{н}}$$

- то же, выполняемых исполнителями низкого организационного уровня.

С использованием этой зависимости был выполнен расчет календарного плана строительства 60-квартирного жилого дома. Общая продолжительность выполнения работ, рассчитанная параметрическим способом, составляет 224 дня. Критический путь состоит из 20 работ. Расчет выполнен для различных соотношений исполнителей с разным организационным уровнем. Результаты представлены в таблице 2.

Таблица 2 - Общие продолжительности работ при различных соотношениях организационных уровней исполнителей

Соотношение продолжительностей, выполненных исполнителями, %			Продолжительность выполнения работ исполнителями, дни			Общая продолжительность (T ₀), дни
высокого уровня	среднего уровня	низкого уровня	высокого уровня	среднего уровня	низкого уровня	
При равном соотношении среднего и низкого организационных уровней						
10	45	45	22	101	101	837,11
20	40	40	45	89	90	791,52
30	35	35	67	78	79	747,19
40	30	30	89	67	68	702,86
50	25	25	112	56	56	655,76
60	20	20	134	45	45	611,43
70	15	15	157	33	34	565,85
80	10	10	180	22	22	518,74
90	5	5	202	11	11	474,41
100	0	0	224	0	0	430,08

Продолжение таблицы 2

При равном соотношении высокого и низкого организационных уровней						
45	10	45	101	22	101	738,11
40	20	40	89	45	89	731,69
35	30	35	78	67	78	728,71
30	40	30	67	89	67	725,74
25	50	25	56	112	56	725,94
20	60	20	45	134	45	722,96
15	70	15	33	157	33	716,54
10	80	10	22	180	22	716,74
5	90	5	11	202	11	713,76
0	100	0	0	224	0	710,79
При равном соотношении высокого и среднего организационных уровней						
45	45	10	101	101	22	617,74
40	40	20	89	89	45	664,65
35	35	30	78	78	67	711,95
30	30	40	67	67	89	759,26
25	25	50	56	56	112	811,26
20	20	60	45	45	134	858,56
15	15	70	33	33	157	905,47
10	10	80	22	22	180	957,47
5	5	90	11	11	202	1004,78
0	0	100	0	0	224	1052,08

Из таблицы видно, что отклонение от первоначальной продолжительности находится в пределах от 92% до 370%. Среднее отклонение составляет 226%.

Кроме этого, был выполнен анализ реальных сроков строительства жилых домов, общественных и производственных зданий, строящихся в период с 2009 по 2015 год. На рисунках 4 и 5 графически изображены нормативные и реальные сроки строительства отдельных объектов.



Рисунок 4 - Нормативные и фактические сроки строительства жилых домов



Рисунок 5 - Нормативные и фактические сроки строительства общественных и производственных зданий

Как видно, в большинстве случаев фактические сроки строительства значительно превышают нормативные. Отклонения находятся в пределах:

от -56 % до 1587% – для жилых домов;

от -52,4% до 1851% – для остальных объектов.

Среднее отклонение от нормативной продолжительности составляет 79,3% и 180,9% соответственно.

Таким образом, можно сделать вывод, что современные методы расчета календарных планов нуждаются в совершенствовании. И предложенная здесь методика может применяться на стадии разработки календарных планов, в частности для определения более вероятностных сроков строительства.

Литература:

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

2. Кузьмич, П.М. Расчет календарных планов с вероятностными временными параметрами работы /П.М. Кузьмич, Л.П. Махнист, Н.В. Михайлова // Вестник БрГТУ. – 2013. - №1(79): Строительство и архитектура. – с. 139-142.

3. Кузьмич, П.М. О влиянии организационного уровня исполнителей на продолжительность строительства / П.М. Кузьмич, Е.С. Милашук // Вестник Брестского государственного технического университета, 2015. – №1: Строительство и архитектура. – С. 85 – 89.

4. Милашук, Е.С. Зависимость продолжительности строительства от организационного уровня исполнителей / Е.С. Милашук // Сборник конкурсных научных работ студентов и магистрантов: в 2 ч. / УО «Брестский государственный технический университет. – Брест, 2015. – Ч.1 – С. 166-168.

ТИМБИЛДИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНАЯ МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА БЕЛОРУССКИХ КОМПАНИЙ

TEAM BUILDING AS A PROMISING MODEL OF CORPORATE MANAGEMENT OF BELARUSIAN ENTERPRISES

Степанюк В.Л., Кальчук О.Ю.

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

Stepanjuk V.L., Kaltsyuk O.J.

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

Аннотация

В статье рассматривается тимбилдинг как один из инструментов управления персоналом предприятия. Указаны цели использования тимбилдинга. Представлена разработанная авторами классификация тимбилдинга, подробно рассмотрены представленные виды.

Summary

The article deals with team building as a tool for company personnel management. Purposes of use of team building are listed. The author classification of team building are presented, types presented are considered in detail.

Введение

Человек был и остается основным ресурсом любого бизнеса. Использовать этот ресурс максимально эффективно – задача каждого руководителя. Наблюдения показали, что, несмотря на высокий потенциал компании и возможность существенно повысить общую эффективность работы, достижению таких целей часто мешают следующие обстоятельства.

В первую очередь, это не совсем корректная конкуренция руководителей подразделений, занятых отстаиванием собственной позиции, при этом бывает очень заметна разница подходов в создании рабочих условий для сотрудников.

Затем, персонал бывает и неплохо мотивирован, но нет единства в корпоративных представлениях: каждый специалист в отдельности, будучи сильной единицей, не всегда реализуется полностью, поскольку корпоративная среда не благоприятствует самореализации.

Учитывая эти обстоятельства, для принятия решения о формировании корпоративного культурного пространства, рекомендуется использовать тимбилдинг.

Тимбилдинг (англ. team building – построение команды) – это комплекс мероприятий, направленных на повышение результативности работы коллектива.

Для сотрудников тимбилдинг – это возможность определить свое место в коллективе, проявить личные качества и лучше узнать своих коллег.

Можно выделить следующие основные цели тимбилдинга:

- 1) формирование навыков успешного взаимодействия сотрудников в различных ситуациях;
- 2) переход от состояния конкуренции к сотрудничеству;
- 3) повышение уровня личной ответственности за общий результат;
- 4) возможность реализации личностного и командного потенциала участников;

- 5) приверженность к корпоративной культуре и ценностям компании;
- 6) повышение мотивации персонала и корпоративного имиджа;
- 7) укрепление доверия к членам команды и к компании в целом;
- 8) эмоциональное и эстетическое удовольствие от результатов совместной деятельности.

В ходе исследования, проведённого авторами данной научно-исследовательской работы, на основании собранной вторичной информации была разработана следующая классификация тимбилдинга (см. табл.1).

Таблица 1 - Классификация тимбилдинга

Классификационный признак	Виды тимбилдинга
1. Особенности взаимодействия участников	1.1 Спортивный тимбилдинг: <ul style="list-style-type: none"> • легкий тимбилдинг; • экстремальный тимбилдинг. 1.2 Интеллектуальный тимбилдинг 1.3 Творческий тимбилдинг: <ul style="list-style-type: none"> • музыкальный тимбилдинг; • танцевальный тимбилдинг; • театральный тимбилдинг; • вокальный тимбилдинг; • кинематографический; • «hand made» тимбилдинг; • кулинарный тимбилдинг. 1.4 Смешанный тимбилдинг: <ul style="list-style-type: none"> • инженерный тимбилдинг; • исторический тимбилдинг; • этнический тимбилдинг.
2. Место проведения	2.1 Закрытый тимбилдинг 2.2 Открытый тимбилдинг
3. Характер решаемых задач	3.1 Тимбилдинг с решением бизнес-задач 3.2 Тимбилдинг с решением социальных задач
4. Охват аудитории	4.1 Массовый тимбилдинг 4.2 Селективный тимбилдинг
5. Частота проведения	5.1 Разовый тимбилдинг 5.2 Систематический тимбилдинг

Рассмотрим более подробно каждый вид тимбилдинга, указанный в таблице.

Учитывая такой признак классификации, как *особенности взаимодействия участников*, можно выделить следующие виды тимбилдинга: спортивный, интеллектуальный, творческий и смешанный.

Спортивный тимбилдинг направлен на физическую активность участников, поэтому более подходит для коллектива, состоящего преимущественно из молодежи. Он может быть легким или экстремальным.

Легкий тимбилдинг – это активные мероприятия, в которых отлично сочетается отдых и командная работа. Представляет собой популярные командные игры, модифицированные под конкретную команду (пейнтбол, волейбол, баскетбол и другие игры). Это могут быть также различные командные мероприятия с дистанциями типа «веревочного тренинга», «поиска сокровищ», состязания в духе олимпийских игр или спартакиад. Одним из интересных примеров легкого тимбилдинга является «Корпоративный кёрлинг» (см. рис. 1).



Рисунок 1 - Пример легкого тимбилдинга – «Корпоративный кёрлинг»

Экстремальный тимбилдинг требует уже более серьезной физической и психологической подготовки. Основная идея – это поместить группу людей в нестандартные тяжелые условия, в ко-

торых только при четком взаимодействии друг с другом возможно достижение результата. Это могут быть прыжки с парашюта, сплав по реке на плотах, подъем в горы и многое другое (см. рис. 2).



Рисунок 2 - Пример экстремального тимбилдинга - «Корпоративная регата»

Учитывая приключения, которые были пройдены вместе, сотрудники почувствуют себя частью команды и значительно повысят уровень доверия друг к другу. Но необходимо понимать, что данный вид подойдет не каждой организации. Перед проведением такого тимбилдинга стоит учесть психологические особенности каждого сотрудника.

Если работники молоды, энергичны, готовы к риску, вынуждены работать в условиях жесткой конкуренции, их деятельность требует постоянного взаимодействия друг с другом, то именно экстремальный тимбилдинг поможет повысить эффективность деятельности команды. Однако данный вид, как правило, требует немалых финансовых вложений.

Интеллектуальный тимбилдинг направлен на интеллектуальную активность участников. Он не требует каких-либо физических усилий или специальных навыков. Это достаточно спокойные мероприятия. Для него требуется отдельное помещение или площадка на свежем воздухе и определенные реквизиты. Такие виды тимбилдинга проводят на базе, как готовых интеллектуальных игр, так и придумывая различные сценарии, ставящие участникам сложные логические задачи. Эти задачи можно решить только путем коллективного обсуждения, концентрации и собранности. Самым ярким примером будет тимбилдинг, основанный на всем известной игре «Что? Где? Когда?».

Творческий тимбилдинг – это различные творческие мероприятия, направленные на формирование команды путем выполнения творческих заданий. Данный вид тимбилдинга позволяет открыть каждому сотруднику новые таланты. Благоприятно влияет на психологический климат в команде, эффективно сплачивает сотрудников. Во время творческого тимбилдинга сотрудники имеют возможность сменить социальные роли, совместно создать нечто новое и прекрасное.

Можно выделить следующие разновидности творческого тимбилдинга.

Музыкальный тимбилдинг. За основу берется исполнение музыки. Может проводиться в самых различных жанрах с использованием любых инструментов. Итог музыкального тимбилдинга – команда становится своего рода оркестром,

сплоченным и понимающим друг друга. В результате команда получает необычайный опыт и массу эмоций. Так, например, одна из школ этнических барабанов организует тимбилдинг «Барабанный круг» (рис. 3).



Рисунок 3 - Пример музыкального тимбилдинга

Это обучение людей взаимодействию при помощи барабанов. Каждый участник выбирает себе инструмент, который ему наиболее интересен (барабан, колокольчик, шейкер, маракасы). Далее разучивают ритмы, получают различные задания, в результате которых создаются композиции. В процессе игры сотрудники учатся слушать друг друга, концентрировать внимание. Выделяются солисты и рядовые музыканты. Это дает возможность рассмотреть потенциальных лидеров. И, конечно же, происходит психологическая разрядка, рождается масса положительных впечатлений.

Танцевальный тимбилдинг. Этот вид используется для лучшего понимания партнера, отработки ведущих и ведомых ролей, сплочения команды на эмоциональном уровне. Могут использоваться самые различные танцевальные направления – от вальса до хип-хопа (см. рис. 4).



Рисунок 4 - Пример танцевального тимбилдинга

Вокальный тимбилдинг – основной задачей участников является пение. Как самый яркий пример можно рассмотреть караоке. Отдельные агентства предлагают окунуться участникам в атмосферу Евровидения, где имеются свои солисты и группы поддержки. Разворачивается настоящая борьба. В конце выбирается команда - победитель.



Театральный тимбилдинг. Сущность его заключается в том, что под руководством режиссера сотрудники ставят спектакль (рис. 5).

Рисунок 5 - Пример театрального тимбилдинга

Раздаются роли, подбираются костюмы, необходимые декорации. Его премьера может проходить, например, на вечеринке.

Кинематографический тимбилдинг. Данный вид предполагает создание фильма, героями которого будут сами сотрудники. Могут использоваться уже существующие сценарии, либо написанные работниками самого предприятия. Возможно проведение такого тимбилдинга в форме конкурса, от чего мероприятие станет еще интереснее.

«Hand Made» тимбилдинг («сделано своими руками») - это создание сотрудниками предприятия чего-то нового совместными усилиями. Возможна масса вариантов: пошив одежды, резьба по дереву, гончарное дело, изготовление сувениров и т. д. (рис. 6 а-б).



а) резьба по дереву



б) рисование картины

Рисунок 6 - Примеры «hand made» тимбилдинга

Кулинарный тимбилдинг предполагает использование кулинарного искусства как основы для командной деятельности. Коллектив делится на команды, после чего каждая может выбрать страну или народ, чьи блюда будут готовить. Далее распределяются роли, и начинается интересный и яркий процесс готовки. В конце происходит дегустация шедевров, приготовленных сотрудниками (рис. 7).



Рисунок 7 - Пример кулинарного тимбилдинга

Смешанный – это тимбилдинг, который может содержать элементы творческого, интеллектуального или спортивного. В настоящее время это наиболее распространенный вид командообразования, т. к. он требует проявления не только физической силы и ловкости, но и креативности, интеллектуальных способностей.

Разновидностями смешанного тимбилдинга могут быть следующие.

Инженерный тимбилдинг совмещает в себя элементы творческого, интеллектуального и спортивного тимбилдинга с элементами конструирования. Основная идея – это создание совместными усилиями какого-либо объекта. Такое мероприятие наиболее подойдет для сотрудников технических специальностей.

Как наиболее простой пример – строительство торгового центра, замка, корабля, автомобиля и др. из картонных коробок, скотча, клеенки и других подручных материалов, при этом уделив внимание не только технической стороне вопроса, но и его оформлению.



Сотрудникам одной из компаний была поставлена задача разработать концепцию и создать автомобиль всего за 2 часа, а в дальнейшем принять участие в ралли на изготовленных ими же автомобилях (см. рис. 8).

Рисунок 8 - Пример инженерного тимбилдинга - «Крутой тюнинг»

Исторический тимбилдинг – это игры, в которых воссоздаются определенные исторические события. Это могут быть как театральные постановки, так и ряд определенных тематических заданий, викторин, конкурсов. Отличительной чертой исторического тимбилдинга является использование атрибутики определенного времени.

Одно из праздничных агентств организовало для своих заказчиков исторический тимбилдинг по средневековой тематике (см. рис. 9). Гостям предлагалось посвящение в рыцари, а для этого необходимо было пройти множество испытаний (метания дротиков, стрельба из лука и гигантской рогатки и др.).



Рисунок 9 - Пример исторического тимбилдинга

Участники должны были защищать от осады рыцарями свою крепость. После чего их ждал большой средневековый праздник с танцами и играми того времени.

Этнический тимбилдинг – это командообразующие мероприятия, в которых воссоздается атмосфера определенного этноса. Начиная от одежды и обуви, заканчивая традициями. Данный вид тимбилдинга – это отличный способ дать возможность сотрудникам более тесно познакомиться с культурой, укладом жизни, обычаями различных народов, не покидая пределы страны.

В качестве примера приведем тимбилдинг под названием «Индейцы» (рис. 10). В рамках мероприятия предлагается знакомство с индейскими свадебными танцами, музыкой, ритуалами. У сотрудников будет возможность поучаствовать в обрядах, выкурить трубку мира и испить «огненной воды» с вождем племени.



Рисунок 10 - Пример этнического тимбилдинга

В зависимости от места проведения следует определить такие виды тимбилдинга, как:

- **закрытый** тимбилдинг, он проводится в помещении, например, в спортивном зале, кафе, офисном помещении и др. Преимуществом закрытого тимбилдинга является возможность легко применять новейшие технологии, отсутствие воздействия погодных условий. В большинстве случаев закрытый тимбилдинг более бюджетный, чем открытый;

• **открытый** тимбилдинг проводится на природе: в лесу, на берегу реки или моря, в горах и т. д. Его основным преимуществом являются не ограниченные площади, а, как следствие, большие возможности организовать яркое пышное мероприятие, не ограничиваясь количеством человек. При проведении открытого тимбилдинга сотрудникам будет проще войти в кураж вне стен офиса.

Относительно *характера решаемых задач* можно выделить такие виды тимбилдинга, как:

• **тимбилдинг с решением бизнес-задач** – это мероприятия, где в рамках тимбилдинга ставятся еще и реальные бизнес-задачи предприятия. Для проведения коммерческого тимбилдинга рекомендуется работа двух бизнес-тренеров. Первый – профессионал в командообразовании, второй – в области решаемой задачи. Тренеры корректируют распределение ролей, подходы к решению проблем, распределение ответственности, не выпуская из вида саму задачу;

• **тимбилдинг с решением социальных задач**. Такой вид тимбилдинга основан на социально-значимых задачах, т. е. происходит работа над созданием эффективной команды, одновременно с предоставлением безвозмездной помощи обществу.



Основная особенность этого вида тимбилдинга – морально-эстетическая сторона. Это могут быть самые различные мероприятия, такие как: озеленение городов, благоустройство детских домов, приютов, больниц, строительство храмов и т. д. (рис. 11).

Рисунок 11 - Пример социального тимбилдинга

Социальный тимбилдинг, как правило, не требует больших финансовых вложений и способствует формированию положительного имиджа компании.

Рассматривая такой признак классификации, как *охват целевой аудитории*, можно выявить:

• **массовый** (всеохватывающий) тимбилдинг, в нем принимают участие сотрудники всех структурных подразделений организации, начиная от высшего звена – начальства, заканчивая обычными рядовыми работниками предприятия;

• **селективный** (выборочный) тимбилдинг организуется не для всей организации, а лишь для какой-то ее части (филиала, отдела, цеха и т. д.). Если необходима «встряска» для конкретного подразделения, от которого зависит дальнейшее развитие бизнеса, то рациональным будет выбор селективного тимбилдинга.

По частоте проведения тимбилдинг может быть следующих видов:

• **разовый** тимбилдинг – это процесс командообразования, осуществляемый в течение одного мероприятия. Разовый тимбилдинг не повлечет мгновенного рождения идеальной команды, но встряхнет коллектив, даст возможность получить массу незабываемых эмоций, повысить уровень доверия друг к другу, проявить себя по-новому, взглянуть с другой стороны на своих коллег и, как следствие, повысить эффективность труда работников;

• **систематический** тимбилдинг. Для создания команды, работающей как единый организм, необходима планомерная работа, которую невозможно провести в рамках одного мероприятия. Для этого рекомендуется использование систематического тимбилдинга – это ряд мероприятий, проводимых последовательно. На каждом этапе осуществляется работа над проблемами коллектива. Ставится ряд тактических задач, вследствие решения которых, будет совершенствоваться работа команды.

Заключение. При принятии решения о проведении тимбилдинга необходимо внимательно подойти к выбору агентства для его организации. В настоящее время на рынке услуг существует множество предприятий, которые предлагают свои услуги в этой сфере. Но, к сожалению, далеко не все подходят к этому вопросу достаточно профессионально. При грамотном подходе необходимо учесть множество факторов, таких как сфера деятельности участников, возраст, пол, уровень подготовки и др.

Далее необходимо произвести предварительную диагностику ситуации, сложившейся в коллективе (выделение слабых и сильных сторон во взаимодействии сотрудников). И только после проведенного анализа должны подбираться конкретные методы решения выделенных проблем, на основе которых происходит написание сценариев. И последняя, но не менее важная стадия - это подведение итогов тимбилдинга.

Ошибочно считать, что после первого же выезда производительность труда возрастет в несколько раз. Чудес не бывает, и тут понадобится терпение. Результат дает команда, а тимбилдинг направлен на ее формирование. А поскольку командный стиль работы требует доверия и взаимопонимания между людьми, то и его внедрение займет какое-то время. Между старыми друзьями такая связь может возникнуть сразу, такая возможность не исключена, в то время как для незнакомых между собой сотрудников придется раз за разом устраивать командообразующие мероприятия.

Однако результат стоит усилий. Специалисты отмечают, что рентабельность бизнеса возрастает на 20–60%. Сотрудники приобретают такие качества, как умение быстро развиваться, обмениваться опытом, быстро реагировать на смену бизнес-среды, применять накопленный опыт в новых условиях, появляются патриотические чувства к компании. Также из положительных моментов следует отметить снижение текучести кадров и укрепление имиджа компании.

Литература

1. Исхакова, М. Тимбилдинг: раскрытие ресурсов организации и личности. - СПб.: Речь, 2010.
2. Сарпан, Г.Н. Тренинг командообразования СПб.: Речь, 2005.
3. Зинкевич-Евстигнеева, Т. Технология создания команды / Т. Зинкевич-Евстигнеева, Д. Фролов, Т. Грабенко. - СПб: Речь, 2004.
4. <http://www.dengodel.com/management/22-что-такое-timbuilding>
5. <http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Командообразование>
6. <http://www.goodtime.by>
7. <http://www.belsoft.by>
8. <http://www.etb.by>
9. http://www.psyfactor.org/lib/hotornskiy_experiment
10. <http://www.eventum.by>
11. <http://www.stranniktut.by>
12. <http://www.efsol.ru/articles/teambuilding-results-and-persektiviy>

АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ И ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В БРЕСТСКОМ РЕГИОНЕ

ANALYSIS OF INVESTMENT, CONSTRUCTION AND DEVELOPER AC- TIVITY IN BREST REGION

Тимошук Н.А., Чех Е.В., Федосюк Н.А.

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

Timoshuk N.A., Chekh E.V., Fedosiuk N.A.

Brest state technical university, Brest, Republic of Belarus

Аннотация

В данной статье рассмотрены вопросы повышения эффективности работы отечественного строительного комплекса на примере Брестского региона, использования индустриального способа возведения индивидуального жилья в районных центрах Брестской области.

Summary

This article examines the issues of increasing the construction complex efficiency of the Republic of Belarus on the example of the Brest region, the use of industrial way of construction of private housing in district centers of the Brest region.

Рынок недвижимости отличается быстротечностью, а предложения настолько разнообразны, что неподготовленному человеку всегда очень сложно сориентироваться. В большей степени это касается тех жителей, которые хотят не только совершить покупку, но и перевоплотить ее. Чтобы помочь покупателям, существуют девелоперские компании. Их деятельность заключается в том, чтобы изменить здание, увеличить его площадь или провести реконструктивные работы. Вследствие подобных мер будет изменен не только вид здания, но и земельного участка. Осуществление девелоперских проектов под силу специалисту, компетентному в своей сфере. Он должен знать особенности рынка недвижимости и хорошо разбираться в тонкостях. Главной задачей девелопера можно считать удачное соотношение затрат, качества выполненной работы и соотношение сроков.

Девелопмент – это предпринимательская деятельность, связанная с созданием объекта недвижимости, реконструкцией или изменением существующего здания или земельного участка, приводящая к увеличению их стоимости.

Девелопер – предприниматель, занимающийся созданием объектов недвижимости и организацией соответствующих процессов. Девелопер обычно сопровождает процесс создания здания на всех этапах. Он организует проектирование объекта, выкуп земли под объект, получение лицензии под строительство, подыскивает строительную фирму, а впоследствии и брокера для продажи объекта. Сегодня девелоперами чаще всего выступают юридические лица – девелоперские конторы, которые имеют возможность привлекать крупные инвестиции под развитие своих проектов.

Девелопмент включает в себя подбор команды участников проекта, исследование рынка, маркетинг, проектирование, строительство, финансирование,

бухгалтерский учет, управление имуществом. Это бизнес, где требуются сравнительно крупные инвестиции с длительным циклом и где произведенный продукт длительное время может создавать регулярный поток денежной массы. Это бизнес, который реагирует на изменения в технологиях, экономике, демографии, архитектуре, законодательстве, социальной среде. В переводе с английского языка слово «девелопмент» означает развитие.

Девелопмент обычно выступает в двух видах. В случае первого вида девелопер не берет на себя финансовые риски и работает на условиях гонорара. Чаще всего инвестор нанимает девелопера (реализатора проекта), чтобы последний на выбранном земельном участке построил здание «под ключ» и, возможно, заполнил его арендаторами. Выбор девелопера происходит, как правило, посредством тендера.

В таком проекте девелопер обычно не участвует своими деньгами. Он лишь организует проектирование на деньги заказчика, необходимые согласования с властями, строительство и сдачу площадей. На все необходимые работы он привлекает специалистов (архитекторов, подрядчиков, инжиниринговые фирмы и т. д.), но ответственность за весь проект в целом лежит на девелопере. Гонорар за руководство проектом в особо сложных случаях может достигать 10% от стоимости проекта.

В случае второго вида девелопмента создается коммерческая недвижимость. При этом девелопер выступает как единоличный организатор проекта.

По сути, девелопер выполняет те же функции, что и в первой схеме, но кроме этого, еще и занимается построением финансовой схемы проекта. При этом девелопер вкладывает в проект собственные средства, которые и являются стержнем будущей финансовой схемы.

Таким образом, дополнительные расходы на оплату услуг девелоперской компании должны компенсироваться обоснованностью бюджета строительства и жестким контролем над его соблюдением, гарантией сроков и качества, а также надежной защитой интересов инвестора на всех этапах реализации проекта.

Финансовая схема крупных девелоперских проектов обычно представляет собой сложную комбинацию собственных средств девелопера, привлеченных инвестиций, банковских кредитов и предарендных платежей от будущих арендаторов. Попытка положиться на один финансовый источник практически обречена на провал.

В настоящее время по всей республике проходят семинары-совещания, посвященные повышению эффективности работы отечественного строительного комплекса. Первым эстафету таких семинаров принял Брест. Представители проектных организаций, генподрядчики и ответственные работники властных структур Брестского региона обсудили ключевые моменты развития строительной отрасли, обозначенные в Указе Президента Республики Беларусь № 26 «О мерах по совершенствованию строительной деятельности». Рассмотрев основные статьи Указа, участники семинара сконцентрировали внимание на наиболее злободневных вопросах: проведении аттестации строительных организаций, проектной деятельности, модернизации производства, экспорте строительных услуг. Важный акцент был поставлен на проблеме максимального использования на строительных площадках республики отечественных материалов и конструкций, изделий и оборудования. Сегодня важно создать конкуренцию импортным стройматериалам, сделав ставку на качество и стоимость товаров. Еще

один немаловажный вопрос – ввод в эксплуатацию жилых домов, возведение которых осуществляется с превышением нормативных сроков строительства. Правда, в Брестской области на сегодня подобных объектов нет. Тем не менее, чтобы избежать такого негативного явления, как долгострой, участники семинара внесли ряд предложений. В частности, предлагается организовать своевременное и ритмичное финансирование жилищного строительства заказчиком и строго отслеживать соблюдение графика работы строительными организациями. Были проанализированы и другие актуальные вопросы совершенствования строительной отрасли: удовлетворение потребностей строительных организаций в определенном виде отечественных стройматериалов, снижение себестоимости строительства, эффективное использование нормативной базы контрактной цены.

За последнее время в законодательство, регулирующее деятельность строительного комплекса Беларуси, внесены существенные изменения. Приняты нормативные правовые акты, которые, по сути, ввели новые правила работы отрасли. Значительно изменились условия долевого строительства, введена аттестация специалистов и организаций, предусмотрены дополнительные меры ответственности застройщиков. Эти меры должны обеспечить дополнительную защиту граждан, решающих свой жилищный вопрос.

Необходимо, чтобы строительство в стране осуществлялось равномерно и в нормативные сроки. Все должно быть организовано четко и слаженно, начиная с инженерной проработки проекта и подготовки строительной площадки и заканчивая своевременным вводом объектов в эксплуатацию.

Госзаказ позволяет решать проблемные вопросы строительства жилых домов, которые возводятся с превышением нормативных сроков. Их появление в основном связано с неритмичным финансированием. При госзаказе в финансировании участвует только государственный заказчик – УКС, который составляет график строительства дома и непосредственно направляет кредитные средства банков на его возведение.

Недавно подписан указ, согласно которому, стоимость 1 кв. м в домах, построенных по госзаказу, будет равна средней заработной плате в стране с коэффициентом 1,2. Теперь человек сможет знать, когда конкретно он получит готовую квартиру, и понимать, что цена 1 кв. м не станет выше средней заработной платы и не поменяется до конца строительства, так как это будет предусмотрено договором с застройщиком.

Хотелось бы сказать о строительстве городов-спутников согласно указу № 214 «О развитии городов-спутников». Так как площадки под застройку в г. Минске и г. Бресте относятся к пахотным землям, то после выхода указа № 214 в городах-спутниках Дзержинске, Заславле, Логойске, Руденске, Фаниполе, Скиделе и Жабинке начнется активное строительство. Из Минска и Бреста в города-спутники будет уходить промышленность, и проживание там приблизит людей к месту работы. В этих городах будет подготовлена необходимая инженерно-транспортная инфраструктура, скоростное железнодорожное сообщение и т. д.

Индивидуальное жилье индустриальным способом

Государство понимает желание граждан иметь собственный дом и стремится этому содействовать. Концепцией государственной жилищной политики до 2016 года была определена стратегия развития в Беларуси индивидуального жилстроя. Ее основная цель – увеличить долю загородных домов в общем объеме жилья до 40%. В перспективе стоит задача довести этот показатель до

среднеевропейской величины – 50% и выше, чтобы максимально удовлетворить потребности желающих. До 2016 года в Беларуси планируется построить 24,5 млн. кв. м такого жилья.

Для реализации намеченного был продуман целый комплекс мероприятий. Среди них разработка и утверждение проекта районов под индивидуальную жилую застройку, бесплатное предоставление гражданам типовых проектов домов различных потребительских качеств и конструктивных систем, развитие системы оказания услуг для застройщиков. В прошлом году была утверждена программа индивидуального жилищного строительства до 2016 года и разработаны аналогичные региональные программы, которые учитывают демографические, экономические, социальные, ресурсные и другие особенности регионов. Развитие малоэтажной жилой застройки требует широкого внедрения прогрессивных технологий строительства.

Для увеличения объемов индивидуального жилстроя необходимо повысить индустриализацию возведения домов. Нужно превратить строительное производство в механизированный поточный процесс: изготавливать в заводских условиях конструкции и блоки дома, а затем собирать их непосредственно на стройплощадке. За счет максимальной заводской готовности конструкций и минимального механизированного монтажа на стройплощадке можно снизить затраты труда и расход материалов, сократить сроки строительства, а значит, и стоимость дома.

В Минстройархитектуры пояснили, что индивидуальное домостроение индустриальным методом предполагает выпуск комплектов изделий и иных элементов для строительства как отдельностоящих, так и блокированных индивидуальных жилых домов. Примером может служить индивидуальная застройка в Стимово. Услуги по монтажу могут быть как предусмотрены, так и не предусмотрены. Таким образом, можно выбрать проект под размер своего кошелька и регулировать затраты на строительство.

Согласно планам доля индивидуального жилья, построенного индустриальным методом, в общем объеме ввода загородных домов составила в 2014 году – 31,2%, а в 2015-м – 39,5%. Объем строительства домов в крупнопанельном исполнении к 2016 году увеличится до 300 тыс. кв. м. Достичь такого роста предполагается силами трех отечественных организаций: ОАО «Стройтрест № 8» (Брест), ОАО «Лавсанстрой» (Могилев) и ОАО «Стройтрест № 13» (Бобруйск). Им предстоит в следующем году произвести 40% индивидуальных жилых домов индустриальным способом. Одним из центров производства для деревянного домостроения станет ОАО «Барановичидрев», где для начала можно будет выпускать около 500-800 домов в год.

В первом полугодии текущего года в Беларуси сдано в эксплуатацию более 2,7 млн. кв. м жилья, из них 815,4 тыс. кв. м – индивидуальных жилых домов, что составляет 43% годового задания и 30% общего ввода. Больше всего за этот период загородных квадратных метров построила Минская область: здесь за январь – июнь сдано в эксплуатацию 272,5 тыс. кв. м индивидуального жилья, или 38,9 % задания на год. Далее следует Брестская область, где за первое полугодие построено 213,6 тыс. кв. м загородного жилья (53,4% задания на год).

Участки под индивидуальную застройку должны примыкать к населенным пунктам, чтобы минимизировать расходы на создание инженерной и транспортной инфраструктуры. Каждый район и квартал индивидуальной жилой застройки будет

обеспечен минимально необходимой инженерной и транспортной инфраструктурой до ввода домов в эксплуатацию. К ней относятся сооружения и инженерные сети электроснабжения, сети водоснабжения, улично-дорожная сеть.

Всего по Бресту на сегодняшний день требуется 4 тыс. земельных участков под индивидуальное строительство. Частично решить проблему позволит перспективная усадебная застройка в районе деревень Волки и Гули. Там предполагается создать 1,1-1,3 тыс. участков. Снять напряженность по вопросу обеспечения земельными участками нуждающихся в улучшении жилищных условий брестчан возможно с помощью города-спутника Жабинки. Было поручено руководителям областного и районного центров совместно заняться разработкой территорий под индивидуальное строительство. По словам председателя комитета по архитектуре и строительству, проблема с подбором и выделением земельных участков существует не только в Бресте, но и в самой Жабинке, а также в Барановичах, Пинске, Березе, Белоозерске, отдельных населенных пунктах Брестского и Кобринского районов. Последние два года местными исполкомами велась работа по подбору массивов несельскохозяйственных земель, примыкающих к населенным пунктам, для строительства индивидуальных жилых домов. В 2014 году таких земель подобрано почти 470 га, в прошлом – 32 га, за истекший период текущего года – 3 га в Пинском районе. Если по Барановичам в ближайшей перспективе просматривается практически полное решение вопроса, то в Пинске ситуация сложнее. Существующий квартал застройки южнее деревни Черневичи позволяет создать 250 участков, в то время как около тысячи пинчан желают получить землю под застройку. Подбор территорий для усадебного строительства сегодня возможен за счет уплотнения существующей застройки, освоения всех земель, предоставляемых для этих целей, сноса ветхих и пустующих домов. Непростая ситуация с подбором земель порой толкает местные власти на проекты сомнительной целесообразности. Так, в Ивацевичах нашли единый массив для 200 индивидуальных застройщиков. Однако только на вертикальную планировку, то есть подсыпку этого квартала необходимо около 300 тыс. куб. м грунта. Толщина насыпи здесь должна достигать 1,5-1,7 м. На каждый индивидуальный участок под застройку требуется до 1 тыс. куб. м грунта. В текущем году Брестской области необходимо обеспечить ввод 400 тыс. кв. м индивидуального жилья, что составляет почти 52% от годового задания.

Таким образом, функционирование инвестиционно-строительного сектора с точки зрения внешних для него факторов постоянно подвержено опасности срыва или ухудшения из-за возможного нарушения необходимых для его деятельности региональных, внутриотраслевых и межсекторных потоков.

Литература:

1. Ширишков, Б.Ф. *Организация, планирование и управление строительством.* – Москва: Издательство АВС, 2012. – 528с.

2. Маркович, Е. *Строительство по новым правилам // Экономика Беларуси.* – № 2 (39). – 2014. – С. 34-41.

3. Маркович, Е. *Дом за городом: мечта или реальность? // Экономика Беларуси.* – № 3 (40). – 2014. – С. 52-57.

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РБ И КНР

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE OFFICE REALTY MARKET IN THE REPUBLIC OF BELARUS AND PEOPLE'S REPUBLIC CHINA

Кочурко А., Фэн Божань

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

Kachurka A, Feng Bozhan

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

Аннотация

В статье проанализированы тенденции развития спроса и предложения на рынке офисной недвижимости в РБ и КНР, а также совместимость законодательных норм для создания возможности реализации совместных инвестиционных проектов в Республике Беларусь.

Summary

The tendencies of supply and demand development in the office realty markets in Belarus and China are analyzed in the article as well as the compatibility of legislative norms for creation the possibility of implementation of joint investment projects in Belarus.

1. Рынок офисной недвижимости в РБ

Рынок офисной недвижимости в Минске в 2015 году окончательно перешел на сторону покупателя и арендатора. Так же снижаются цены на покупку и аренду офисов, растет предложение. В 2015 покупатели и арендаторы диктуют девелоперам свои условия.

Вот факты, которые об этом говорят:

1.1 Ввод рекордного объема новых площадей.

В 2014 ежеквартально в Минске появлялось примерно 40 тыс. кв. м новых офисных площадей. Общий объем рынка приблизился к 700 тыс. кв. м. Рынок оказался не готов к такому предложению. Белорусские компании не испытывают острой потребности в расширении, а международные корпорации приходят в страну точечно. Когда девелоперы только запускали проекты, конъюнктура была иной – качественных офисных площадей не хватало, владельцы бизнес-центров могли диктовать свои условия. Сейчас ситуация изменилась: покупатели, равно как и арендаторы, получили широкий выбор помещений в разных БЦ, а конкуренция между девелоперами только усиливается. Все это привело к тому, что рынок насыщен современными офисными площадями, а предложение начало превышать спрос.

1.2. Переход на рыночные цены и практика дисконтов.

Чтобы найти покупателя и избежать простоя объектов, девелоперам приходится снижать цены на покупку офисов и предлагать скидки. Оптимальная стоимость офисов с НДС:

- класс А – \$2800 за кв. м;
- класс В – \$2200 за кв. м;
- класс С – \$1650 за кв. м.

Если придерживаться этих цифр, помещения удастся продать с минимальным сроком экспозиции. Самые низкие цены на покупку офисов – в Заводском районе. Самые дорогие объекты расположены вблизи проспекта Независимости. Растет средний дисконт на рынке – сейчас он составляет около 10%. Правда, по мере приближения девелоперов к рыночной стоимости «квадрата» размер скидки снижается. Некоторые девелоперы изначально реализуют помещения по рыночной стоимости, поэтому дополнительный дисконт может и не предоставляться.

1.3. Падение спроса на вторичном рынке.

Сегодня спрос на покупку офисов на вторичном рынке один из самых низких в году. Если в первом квартале покупатели охотно инвестировали в «квадраты», то сейчас активность идет на спад. В ноябре уровень спроса упал более чем на 60% по сравнению с началом 2014.

Вложения в офисную недвижимость Минска обещают высокую доходность (заметно более высокую, чем в Москве, Варшаве или Вильнюсе), но «замораживать» в четырех стенах большие суммы денег готовы далеко не все. Бизнес бережет финансовые ресурсы, а потому старается не покупать, а брать помещения в аренду. Снижение уровня спроса тянет за собой цены – причем как реальных сделок, так и предложения.

- Класс «С» теряет в стоимость больше всего: только в ноябре цена «квадрата» снизилась на 7% до \$2020 за кв. м. с НДС.

- Цены на объекты класса «В» опустились на 1% – до \$2355 с НДС за кв. м.

Даже с учетом нежелания многих девелоперов идти на уступки, сохранить цены на одном уровне весьма проблематично. В ближайшие месяцы офисы на вторичном рынке, вероятнее всего, продолжат дешеветь. Хотя заметных обвалов ожидать не стоит [4].

1.4. Снижение арендных ставок.

Рекордные объемы ввода офисных площадей влияют и на уровень арендных ставок. В ноябре 2014 за «квадрат» с арендатора в среднем брали €23,4 с НДС. Это соответствует уровню октября, но на 5% ниже среднего показателя за январь-октябрь. Вот как распределились арендные ставки:

- класс «А» – €30,8
- класс «В» – €22,5
- класс «С» – €16,9

При этом приемлемые для рынка ставки на €2 ниже средних значений.

Наибольшую гибкость в цене аренды проявляют застройщики новых бизнес-центров, которые стремятся избежать высокой вакантности в первые месяцы после ввода здания в эксплуатацию. Владельцы действующих объектов стараются если не привлечь новых, то хотя бы удержать уже имеющихся арендаторов, и предоставляют им всевозможные бонусы, в том числе арендные каникулы и удобный график платежей [5].

1.5. Рост предложений вне бизнес-центров.

В Минске растет объем офисной недвижимости, расположенной вне бизнес-центров. Цены на них зависят от местоположения здания, его состояния, года постройки. Кроме того, свою роль играет площадь и функциональная составляющая помещений. Разбежка цен на такие помещения (с учетом НДС) большая:

- Самые дешевые можно приобрести за \$900-\$1400 за кв. м. Как правило, это помещения неустановленного назначения в жилых домах или места в старых административных и производственных зданиях.

- Средний ценовой диапазон варьируется в пределах \$1500-\$2500 за кв. м. Такие помещения расположены в более-менее качественных административных зданиях, цокольных этажах новостроек и комфортабельных коттеджах.

- По цене \$2500+ за кв. м. обычно предлагают офисные помещения с дизайнерским ремонтом, либо обустроенные офисные помещения в центре города.

1.6. Появление бизнес-центров европейского уровня.

Рынок офисной недвижимости в Минске переживает качественные изменения. Связаны они в первую очередь с повышением уровня делового бизнеса. Сегодня на рынке работают компании, которые готовы тщательно продумывать концепции объектов и придерживаться европейских стандартов:

- Грамотная планировка помещений, удобная стоянка, просторный холл, системы климат-контроля, круглосуточный доступ в офис и т. д.

- Становится нормой наличие у бизнес-центра единой управляющей компании. Это избавляет арендатора от множества мелких забот.

- Выводить на рынок офисов с отделкой «под ключ». По объему эти объекты вскоре обойдут помещения с черновой отделкой («Shell & Core»). В настоящее время офисный «квадрат» в Минске предлагают в среднем за 17 евро с НДС. За бизнес-центры А-класса обычно просят 24,7 евро за кв.м, класса «В» – 15,5 евро, С-класса – около 11 евро. С начала года офисные площади подешевели в аренде примерно на 22%. Причем больше всего обесценились объекты класса «С» – только за последние три месяца ставки в них упали на 10%. Возросшие требования арендаторов и усиление конкуренции не оставляют шансов офисным объектам со слабыми качественными характеристиками.

Чтобы привлечь арендаторов, владельцы бизнес-центров идут на уступки, которые ранее были нехарактерны для рынка. Среди них – длительные арендные каникулы, помощь в отделке помещений и бесплатные машиноместа в закрытом паркинге. «Компаниям стало гораздо проще найти комфортный офис по низкой цене аренды. Арендаторы, которые не нашли компромисс с собственниками или, пользуясь ситуацией на рынке, улучшают условия, сейчас рассматривают возможность переезда в новые бизнес-центры [7].

2. Рынок офисной недвижимости в КНР

Государство непосредственно увязывает освоение и строительство недвижимости с капитальными вложениями в основные фонды. Государство также *поощряет* освоение и строительство объектов недвижимости, соответственно связанных с отраслями, развитие которых им поощряется. В то же время действуют *ограничения* по объектам, развитие которых не стимулируется.

Что касается участия зарубежных инвесторов в освоении сферы недвижимости, то они предварительно должны пройти проверку в соответствующих правительственных ведомствах, получить разрешение и только после этого начать свою деятельность. Недавно Госплан, Комитет экономики и торговли Госсовета, министерство внешнеэкономических связей и внешней торговли совместно издали Положение о целевом использовании иностранных инвестиций, согласно которому отели высшей категории, виллы, высококлассные офисы, гольф-клубы включены в Перечень ограничения иностранных инвестиций, т. е. для иностранного инвестирования в названные объекты требуется рассмотрение и утверждение правительством и его соответствующими ведомствами.

Заслуживает внимания *система налогов*. Речь идет в первую очередь о налоге к хозяйственной деятельности, подоходном налоге и налоге на добавленную к земле стоимость.

Налог на хозяйственную деятельность включает обложение операций по продаже недвижимости. Расчет суммы этого налога производится умножением ее объема на ставку налога. Объем включает всю выручку, полученную продавцом за проданную недвижимость, плюс другие затраты. Ставка налога составляет 5%.

По законам КНР предприятия с капиталом иностранных предпринимателей и иностранные предприятия, занимающиеся недвижимостью в пределах КНР, должны вносить *годовой налог* с дохода от своей производственной и хозяйственной деятельности и с других доходов, причем налоговая ставка на предприятия, расположенные в свободных экономических зонах Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу, Сямэнь и провинции Хайнань, составляет 15%, а налоговая ставка на предприятиях в остальных районах – 33% [2].

Налог на добавленную к земле стоимость отличается от действующего налога на добавленную стоимость в налоге с оборота и является новым видом налога, взимаемого с добавленной к земле стоимости (главным образом естественной добавленной стоимости). Временные положения КНР о налоге на добавленную к земле стоимость определяют:

- организации и лица, возмездно передающие недвижимость другим владельцам;

- размер подлежащего уплате налога на добавленную к земле стоимость исчисляется по сумме добавленной стоимости и установленной налоговой ставке;

- сумма добавленной стоимости равняется доходу от передачи недвижимости новому владельцу за вычетом суммы установленных исключаяющих позиций;

- сумма исключаяющих позиций включает сумму на приобретение права пользования земельным участком, себестоимость и расходы на освоение земельного участка, себестоимость и расходы на вновь сооруженные строения и сопутствующую инфраструктуру либо оценочная стоимость старых домов и строений, сумму соответствующего налога на передачу недвижимости новому владельцу, другие статьи, установленные министерством финансов;

- применяются четыре уровня прогрессивных ставок налога на добавленную к земле стоимость. Для части величины прироста стоимости земли, не превышающей 50% суммы исключаяющих позиций, ставка налога составляет 30%; не превышающей 100% – 40%; превышающей 100%, но не превышающей 200% суммы исключаяющих позиций – 50%; превышающей 200% этой суммы исключаяющих позиций – составляет 60%;

- при строительстве рядового жилья с величиной прироста стоимости, не превышающей 20% суммы исключаяющих позиций, операции по его передаче не облагаются налогом на добавленную к земле стоимость [3, с.1].

Кроме того, взимается *годовой налог* на городскую недвижимость в размере 1,2% стоимости недвижимости, используемой предприятиями с иностранным капиталом, иностранными предприятиями и индивидуально иностранцами. Одновременно взимается плата за пользование ими землей с учетом срока пользования и занимаемой площади (плата за занимаемый участок земли). В целях привлечения зарубежных инвестиций предприятия с иностранным капиталом и иностранные предприятия освобождаются от налога на инвестирование в основные фонды и налога на городское строительство.

Теперь о факторах влияния. Освоение и продажа недвижимости ориентированы на высокий рыночный спрос и ожидание высокой прибыли. В этой связи рынки недвижимости концентрируются в региональных экономических центрах, в частности в некоторых крупнейших городах. Поскольку условия в каж-

дом из городов различаются, то имеет место и разрыв в степени формирования рынков недвижимости. Говоря конкретно, на рынок недвижимости в каждом из городов влияют следующие основные факторы.

1. *Местоположение.* Имеются в виду главным образом географические условия (климат, ландшафт, пейзажи, географическое положение) и средства коммуникаций и транспорта.

2. *Уровень экономического развития.* Им определяются общие масштабы инвестиций в недвижимость. Кроме того, общий уровень потребления на рынке недвижимости зависит от доходов городских жителей. Это видно на примере Шанхая и Пекина, где рынок недвижимости развивается быстрее, чем в городах внутренней части страны.

3. *Состояние инфраструктуры города.* Заметная роль этого фактора состоит в том, что он позволяет улучшить местоположение сферы недвижимости, как это показал пример сооружения западного железнодорожного вокзала в Пекине, сильно подогревшего стремление к освоению недвижимости в прилегающих к вокзалу местах.

4. *Уровень урбанизации и мощь прослойки населения с высокими доходами.* Спрос на жилье определяется не только уровнем урбанизации, но и мощностью прослойки людей с высокими доходами. Спрос на жилье среди рядовых граждан является потенциальным. Иное дело – богатые люди. Их страх реален.

5. *Политика и сопутствующие ей услуги.* В отношении сферы недвижимости в свободных экономических зонах (СЭЗ) государство проводит налоговую политику, предусматривающую ставку подоходного налога намного ниже, чем в отношении остальных районов. Это явилось мощным стимулом для развития сферы недвижимости в СЭЗ [3].

Финансово-биржевой кризис в Китае спровоцировал распродажу дорогой недвижимости со стороны местных инвесторов, сообщает англоязычная китайская газета China Daily со ссылкой на отчеты нескольких китайских агентств недвижимости.

Кризис на Шанхайской фондовой бирже начался в середине июня 2015 года. За прошедшие три недели индекс упал на 30%, с 12 июня суммарная капитализация размещенных здесь фишек сократилась на \$3,2 трлн. Чтобы остановить падение и ограничить отток средств из Китая, местные власти запретили продавать акции всем, чей пакет в открытых китайских компаниях превышает 5%.

«В марте и апреле инвесторы продавали акции, чтобы вложиться в недвижимость, но теперь трейдеры избавляются от домов, чтобы компенсировать свои потери на фондовом рынке», — рассказал изданию представитель риелторского агентства Junda Property Services Цуй Айцзюнь. За последнее время четыре его клиента выставили принадлежащие им дома на продажу с пометками «срочно» и «готовы к торгу».

В отдельных случаях скидки достигают 10%. К примеру, в продаже появилась вилла в элитном шанхайском районе Пудонг, оцененная в 17 млн юаней (\$2,74 млн), притом что сопоставимые объекты по соседству выставлены по цене 19 млн юаней. Владелец «скидочной» виллы решил избавиться от нее из-за потерь на фондовом рынке, указывает портал fang.com, разместивший объявление о продаже дома в своей базе.

До наступления кризиса цены на элитную недвижимость в Китае стабильно росли. Только в Шанхае за последние полгода расценки на дома и виллы верхней ценовой категории увеличились на 17,5% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года, подсчитали аналитики международной консалтинговой компании Colliers International. До конца года агентство прогнозировало дальнейший рост цен на 20%.

Cushman & Wakefield, крупнейшая в мире частная консалтинговая компания в области коммерческой недвижимости, опубликовала отчет по результатам обзора инвестиционного рынка Шанхая за первое полугодие 2015 года. Согласно исследованию, уровень роста ВВП за текущий год здесь составил 7%. Объем капиталовложений в офисную и торговую недвижимость Шанхая увеличился на 37,4% и 21,5% соответственно по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года, в то время как жилая недвижимость привлекла всего на 7,8% больше капиталовложений [3,4].

В первом полугодии текущего года на инвестиционном рынке Шанхая наблюдалось активное присутствие зарубежных игроков, внешний капитал составил 60% от общего объема основных инвестиционных сделок на рынке Шанхая. Для сравнения – за аналогичный период предыдущего года большая доля инвестиций (около 70%) приходилось на местный капитал. Так, в этом году здесь значительно возросла доля зарубежных инвестиций, на местный рынок вышли такие компании, как американский Blackstone Group и сингапурский Mapletree Greater China Commercial Trust (MGCCT).

Марк Сачи, директор направления рынков капитала Cushman & Wakefield по Восточному Китаю, отмечает, что рост ставок на рынке офисной недвижимости Шанхая привлек значительную долю внешнего капитала. Итоги 1 полугодия показали – по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года ставки на офисные помещения в деловых районах Шанхая выросли в среднем на 7,7% и составляют 325,6 юаней за кв. м в месяц. Рост ставок в бизнес-парках в пригородных районах за тот же период составил 5%. Внешних инвесторов привлекают также условия выдачи финансирования - более низкие проценты по займам, чем для местных игроков рынка, что создает для них благоприятные обстоятельства для реализации дорогостоящих проектов.

В отличие от итогов предыдущего года, первое полугодие 2015 показало больший интерес инвесторов к развитым проектам, чем к объектам на этапе строительства. К примеру, американская частная инвестиционная компания Blackstone купила многофункциональный торговый комплекс площадью 1 506 960 квадратных футов, и это стало крупнейшей сделкой на рынке за 2015 год. Вторая крупнейшая по площади проекта сделка – покупка MGCCT знакового бизнес-парк Sanhill Plaza площадью 902 034 квадратных футов.

Джеймс Шеферд, исполнительный директор и руководитель департамента исследований и консалтинга Cushman & Wakefield в Китае, утверждает, что доля внешнего капитала будет преобладать на рынке офисной недвижимости Шанхая на протяжении всего 2015 года, в то время как местные инвесторы будут покупать помещения для собственного размещения. Учитывая рост числа известных иностранных покупателей на рынке коммерческой недвижимости, тенденция роста доли зарубежного капитала здесь будет продолжаться на фоне ожидаемого стабильного развития рынка [3, с. 6].

3. Возможности реализации совместных инвестиционных проектов коммерческой недвижимости на территории РБ с участием китайского капитала.

Государственный визит в Минск Председателя КНР Си Цзиньпина, который прошел 10-12 мая 2015 года, придал новый мощный импульс развитию экономического сотрудничества Китая с Беларусью.

Из года в год белорусско-китайские экономические связи прирастают по всем направлениям. Китай является одним из наиболее важных торгово-экономических партнеров Беларуси. На сегодня основным документом сотрудничества Беларуси и КНР является Программа развития всестороннего стратегического партнерства до 2018 года.

По итогам 2013 года Китай занял третье место среди стран вне СНГ по объему товарооборота, девятое - по объему белорусского экспорта, второе - по объему импорта в Беларусь. С учетом услуг двусторонний товарооборот в 2014 году (включая Гонконг, Макао и Тайвань) второй год подряд преодолел рубеж в \$4 млрд. Он составил \$4,18 млрд (103,8% к 2013 году), при этом белорусский экспорт впервые превысил \$1 млрд [8].

Беларусь и Китай осваивают взаимные прямые инвестиции. В 2007 году в Беларуси создано совместное белорусско-китайское предприятие "Мидеа-Горизонт" по выпуску сложноробототехники (учредители: ОАО "Управляющая компания холдинга "Горизонт" и Midea Group). В 2010 году в Беларуси создано СП "Волат-Санцзян" (учредители: белорусское ОАО "МЗКТ" и китайская компания "Санцзян"), что стало логическим продолжением успешного сотрудничества этих компаний, которые еще в 1997 году создали в Китае СП "Санцзян-Волат компания Лтд.". В Минске зарегистрировано 45 предприятий с китайским капиталом, из них 10 совместных и 35 иностранных.

В 2014 году Министерство торговли КНР и Министерство экономики Беларуси подписали протокол о сотрудничестве по совместному созданию экономического пояса Шелкового пути.

Важное место в создаваемом экономическом поясе Шелкового пути займет крупнейший в истории двусторонних отношений проект - китайско-белорусский индустриальный парк "Великий камень" (Great Stone). У Китая большой опыт создания подобных парков за рубежом, но в Беларуси будет построен крупнейший технологический парк. В качестве модели для создания проекта был предложен китайско-сингапурский индустриальный парк в городе Сучжоу (провинция Цзянсу) [8].

"Великий камень" - это взаимовыгодный стратегический проект, реализуя его, Беларусь и Китай создают образец сотрудничества двух стран. Беларусь предлагает беспрецедентно льготные условия для компаний - резидентов парка. Сформирована необходимая законодательная база. Финансирование осуществляется как за счет бюджетных средств, так и прямых инвестиций белорусских и китайских компаний, кредитных ресурсов китайских банков, включая льготные правительственные кредиты, а также средств технико-экономической помощи. Для китайской стороны парк "Великий камень" - это возможность продемонстрировать свой растущий технологический уровень, диверсифицировать точки развития, надежно вложить инвестиции, а также осуществить дальнейшее продвижение стратегии выхода за рубеж.

Уже зарегистрированы первые резиденты, среди них такие крупные китайские корпорации, как Huawei и ZTE. С Huawei есть договоренность, что под их нужды будет построен административный корпус, где расположится научный центр по разработке и продвижению софта. ZTE планирует организовать собственное производство в области 4G. Ведется работа и с другими инвесторами. Как сообщил заместитель начальника отдела департамента Европы и Азии Министерства коммерции КНР Чжан Дун, общий объем инвестиций первых 15 резидентов индустриального парка "Великий камень" составит около \$2 млрд.

Церемония закладки первого камня парка состоялась 19 июня 2014 года. Для участия в церемонии в Беларусь прибыла представительная делегация деловых кругов Китая, в которую вошли руководители крупнейших государственных и частных компаний. Концепция парка предусматривает создание удобной инфраструктуры для развития бизнеса, существенное налоговое послабление для участников проекта на достаточно длительный период, а также обеспечение комплексного обслуживания резидентов парка. Среди приоритетных направлений деятельности - развитие тонкой химии, биомедицины, электронной промышленности,

машиностроения, новых материалов. Акцент делается на высокотехнологичные и конкурентоспособные производства, привлечение иностранных корпораций с известными мировыми брендами, современный менеджмент.

Если все будет реализовано так, как задумано, это принесет Беларуси, по некоторым оценкам, около \$50 млрд в год [4].

Парк расположен на территории Смолевичского района в 25 км от Минска в непосредственной близости от международного аэропорта, железнодорожных путей, транснациональной автомобильной магистрали Берлин-Москва. На территории парка планируется разместить производственные и жилые зоны, офисные и торгово-развлекательные комплексы, финансовый и научно-исследовательский центры. Фактически, строится современный международный эко-город.

Большая часть инфраструктуры в парке "Великий камень" должна быть построена до конца 2015 года. Строительством будут заниматься как китайские, так и белорусские организации. Генподрядчик китайский - это компания "Самсе", но практически половина работ будет отдана белорусским субподрядчикам [6].

Китайские корпорации-гиганты ZTE и Huawei приступят к строительству высокотехнологичных производств в парке также уже в 2015 году. ZTE впоследствии откроет производство электронных средств связи, а Huawei сделает ставки на прорывные научные разработки. "Мы уже более 10 лет внедряем в Беларуси современные технологии. Здесь есть наши представительства, поэтому мы прекрасно знаем положительные стороны страны, - сказал вице-президент Huawei Джеффри Лю. - Для нас самый важный ресурс белорусов - образование и высокий уровень интеллекта. Для ваших талантливых программистов у нас особые планы. В индустриальном парке построим инновационный смарт-центр и самые передовые лаборатории".

Индустриальный парк предложит готовую инженерную и транспортную инфраструктуру, обеспечиваемую управляющей компанией, широкие возможности 170-миллионного бесполошинного рынка стран союза Беларуси, России и Казахстана, а также соседних европейских стран, удобное географическое расположение, оптимизирующее временные и транспортные издержки, дисциплинированные и квалифицированные кадры белорусского рынка труда [7].

Литература

1. *РосБизнесКонсалтинг*. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://realty.rbc.ru/articles/10/07/2015/562949996025841.shtml>

2. *Cushman & Wakefield*. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.cushmanwakefield.ru/ru/news/2015/08/foreign-investors-dominated-shanghai-commercial-property-market/>

3. *Комплексный анализ рынка недвижимости в Китае* [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://vasilieva.narod.ru/7_4_98.htm

4. *Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей* [Электронный ресурс] - Режим доступа: http://www.belarp.by/ru/presscenter/~shownews/Belarus_Kitajsovmestnyeproekt

5. *Недвижимость Белоруссии*. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.nb.by/publikacii-analitikakommentarii/zamorozili-ceny-arendy/>

6. *Столичный рынок офисной недвижимости в 2015*. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://abu.by/ru/news/6984.html>

7. *NEST.BY Недвижимость и строительство в Беларуси*. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.nest.by/articles/kachestvennyi-skachok-rynokkommercheskoi-nedvizhimosti-v-belarusi-razvivaetsya-pozakonam->

8. *Современный рынок коммерческой недвижимости: что нового*. [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://bizshop.by/news/290904>

УЧЕТ РИСКОВ В ОЦЕНКЕ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ

RISK CONSIDERATION IN REAL ESTATE VALUATION

Шукунова Е.А.

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

Shykunova K.

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

Аннотация

В данной статье рассмотрен вопрос учета рисков в оценке объектов недвижимости, в том числе дана общая характеристика видов риска и методов расчета. Также описан объективный алгоритм расчета нормы дисконтирования, используемой в оценке недвижимости.

Summary

Accounting risks used in valuation of real estate are described in the given article. It shows a general description of the risks and methods of calculation. An Objective calculation algorithm of the discounting norm is also described.

Оценка недвижимости широко используется для целей девелоперской деятельности, т. к. позволяет определить рыночную стоимость объекта или отдельных прав в отношении него, при том что сам девелопмент по определению направлен на создание или развитие недвижимости с целью максимизации ее стоимости. Оценка недвижимости является сложным и порой противоречивым процессом, который требует от специалиста глубоких знаний и опыта работы в данной сфере. Также стоит обратить внимание на тот факт, что инвестиции в недвижимость всегда сопровождаются определенными рисками, которые также должны быть учтены при определении стоимости недвижимости. Можно определить следующую классификацию рисков:

1. Региональные риски, которые объединяет то, что все они вызваны внешними причинами, косвенным образом влияющими на рынок недвижимости в целом по региону. К ним относятся: экологический, юридический и политический риски, а также риски, связанные с кредитно-инвестиционным климатом в регионе, финансовой политикой банков и прочие.
2. Индивидуальные риски, позволяющие учесть характерные отличительные особенности конкретного объекта недвижимости: риск рынка недвижимости, риск низкой ликвидности недвижимости, риск управления недвижимостью, инвестиционно-финансовый риск, риск износа и другие. Наиболее значительными индивидуальными экономическими рисками можно назвать следующие:
 - риск рынка недвижимости;
 - риск низкой ликвидности недвижимости;
 - риск управления недвижимостью;
 - риск износа.

Наиболее полно учесть данные риски может доходный подход оценки объектов недвижимости. Т. к. затратный подход по сути предполагает найти стоимость восстановления (замещения) за вычетом износа, а сравнительный метод предполагает внесение определенных корректировок, которые в принципе могут учесть перечисленные риски, но в субъективной, определенной лично оценщиком, форме, что снижает степень доверия к результатам оценки.

При расчете с помощью доходного подхода используют две методики:

- 1) метод капитализации доходов определяет стоимость отношением чистого операционного дохода до налогообложения к ставке капитализации;
- 2) метод дисконтирования денежных потоков применяется, когда денежные потоки поступают неравномерно (нестабильный доход). Стоимость определяется как сумма дисконтированных денежных потоков по проекту. Для этого необходимо определить модель денежного потока с составлением прогноза расходов и инвестиций на выбранный период.

Ставка дисконта определяется на основе базовой ставки путем корректировки ее на риски.

Коэффициент капитализации фигурирует в классической формуле прямой капитализации:

$$V = \frac{NOI}{R}, \quad (1)$$

где V – рыночная стоимость недвижимости;

NOI – чистый операционный доход;

R – коэффициент капитализации (или норма дисконтирования в начальный период).

В теории оценки имеется несколько различных методов расчета коэффициента капитализации (нормы дисконтирования в начальный период) [1], которым присущи как плюсы, так и минусы.

1. Метод кумулятивного построения основан на том, что норма дисконтирования может быть представлена, как функция риска и определяется как сумма безрисковой нормы и премии за риск:

$$R = r_0 + \sum_{i=1}^k r_i, \quad (2)$$

где R – норма дисконтирования;

r_0 – безрисковая норма, включающая безинфляционную составляющую и темп «расчетной» инфляции (если денежные потоки рассчитывают в СКВ, то темпом «расчетной» инфляции, как правило, пренебрегают);

r_i – премия за i -й тип риска из полного набора k типов рисков, характерных для объекта оценки.

2. Метод выделения (метод экстракции), при котором норма дисконтирования рассчитывается путем статистической обработки внутренних норм отдачи спрогнозированных доходов по объектам недвижимости. Основан на моделировании сценариев получения доходов от аренды и будущей перепродажи объектов недвижимости заданного функционального назначения, по которым известны цены состоявшихся сделок.

3. Метод мониторинга, при котором норма дисконтирования определяется путем статистической обработки данных об основных экономических показателях и инвестициях в объект недвижимости по данным о сделках на рынке недвижимости.

4. Метод сравнения альтернативных инвестиций, при котором норма дисконтирования определяется в результате анализа инвестиций в аналогичные по риску проекты. Основой данного метода является положение о том, что аналогичные по риску проекты должны иметь аналогичные нормы отдачи.

Представленные выше методы определения нормы дисконтирования обладают рядом недостатков, которые накладывают ограничения на их применение.

Метод кумулятивного построения по существу является лишь формализацией субъективного экспертного мнения оценщика, так как технология его применения основана на экспертном выборе безрисковой нормы и премий за риски.

Метод выделения требует наличия достаточного количества объектов-аналогов, соответствующих объекту оценки, по которым известны данные о стоимости их покупки (предложения, продажи) и арендные ставки, по которым они сдаются. Таким образом, этот метод можно применять только для типовых объектов, представленных на развитых рынках недвижимости.

Метод сравнения альтернативных инвестиций, как правило, не отражает ситуацию на вторичном рынке недвижимости. Также накладывает массу ограничивающих условий, связанных с индивидуальностью реализации каждого инвестиционного проекта.

Метод мониторинга, являясь наиболее объективным, не позволяет учитывать индивидуальные особенности объектов недвижимости и приводит, как правило, к усредненным результатам по тем объектам, которые представлены на рынке недвижимости.

Однако каждый из классических методов обладает и своими уникальными достоинствами, которые необходимо учесть при построении нового универсального метода определения нормы дисконтирования.

Метод кумулятивного построения дает концептуальную детерминированную модель, позволяющую учитывать индивидуальные коммерческие особенности объекта оценки посредством учета влияния рисков, а также отражает взаимосвязь макроэкономики и конкретного экономического состояния объекта недвижимости. Такая модель является наиболее гибкой и универсальной.

Метод выделения позволяет определить норму дисконтирования с наибольшей точностью для какого-либо объекта с усредненными характеристиками.

Метод сравнения альтернативных инвестиций является наиболее объективным подходом для определения нормы дисконтирования объектов оценки, не завершающих строительство.

Метод мониторинга в результате своей системности дает возможность обосновать прогнозные варианты изменения нормы дисконтирования (в частности, безрисковой нормы).

Можно сделать вывод, что необходим новый универсальный объективный метод расчета нормы дисконтирования, который должен аккумулировать в себе все отмеченные достоинства классических методов и исключать перечисленные недостатки.

В общем случае под экономическим риском следует понимать вероятные потери капитала, что можно представить в виде следующей зависимости:

$$x = pq, \quad (3)$$

где x – величина экономического риска ($0 \leq x \leq 1$);

p – вероятность потерь капитала ($0 \leq p \leq 1$);

q – относительная величина потерь капитала ($0 \leq q \leq 1$).

По причине возникновения риски могут быть связаны как с возможными потерями дохода, так и с прямой потерей стоимости капитала в результате всех видов износа, в том числе и в результате колебания цен на рынке [2].

Очень важно, чтобы риски, учитываемые в составе нормы дисконтирования, соответствовали особенностям применяемых моделей получения дохода и инвестирования в недвижимость в каждом конкретном случае. Так, например, при сдаче объекта недвижимости в аренду риск рынка недвижимости не возникает вследствие полной определенности конкретной арендной ставки. А индивидуальные финансовые или инвестиционно-финансовые риски возникают только в тех случаях, когда объект недвижимости заложен или в него инвестируются дополнительные средства с привлечением заемного капитала. Риск износа фактически отсутствует для новостроек и является превалирующим для сильно изношенных объектов недвижимости.

Среди множества рисков, связанных с капиталовложениями в недвижимость, следует особо выделить группу региональных рисков, которые характерны сразу для всех типов недвижимости, находящейся в одном регионе. К региональным рискам относятся экологический, юридический и политический риски, риски, связанные с кредитно-инвестиционным климатом в регионе, финансовой политикой банков и прочие. Таким образом, региональные риски объединяет то, что все они вызваны внешними причинами, косвенным образом влияющими на рынок недвижимости в целом по региону. В результате этой особенности региональные риски трудно поддаются детерминированному математическому описанию, однако сумма их может поддаваться эмпирическому измерению и учету в норме дисконтирования.

Обоснование и расчет любого риска невозможны без четкого понимания природы и причин его возникновения. Рассмотрим каждый из типов детально. Риск рынка недвижимости возникает в результате неопределенности и неоднородности типичных арендных ставок на рынке коммерческой недвижимости. При анализе рыночных арендных ставок оценщик, как правило, формирует таблицу объектов-аналогов и проводит необходимые корректировки, в результате чего получает ряд возможных рыночных ставок арендной платы, по которым может сдаваться оцениваемый объект недвижимости. При проведении оценки в расчетах обычно принимают среднее значение арендной ставки. Однако возможность сдачи в аренду объекта оценки по любой арендной ставке из полученного ряда объектов-аналогов остается вероятной и соответствует частоте встречи данной ставки. Исходя из приведенного выше определения экономического риска, риск рынка недвижимости определяется как сумма произведений относительных потерь чистого операционного дохода из-за возможной сдачи объекта оценки по арендным ставкам ниже принятого среднего значения и вероятности этих потерь.

Расчет риска рынка недвижимости представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет риска рынка недвижимости

№	Ставка аренды, A_i	Принятая среднерыночная арендная ставка, A_{cp}	Чистый операционный доход, NOI_i	Принятый чистый операционный доход, NOI_{cp}	Вероятность события, p_i	Относительные потери чистого операционного дохода, q_i	Частное значение риска, x_i	Среднее значение риска, x_{cp}
1	A_1	$A_{cp} = \sum A_i / n$	NOI_1	$NOI_{cp} = \sum NOI_i / n$	$p_1 = 1/n$	$q_1 = (NOI_{cp} - NOI_1) / NOI_{cp}$, при $NOI_{cp} > NOI_1$; $q_1 = 0$, при $NOI_{cp} \leq NOI_1$;	$x_1 = p_1 q_1$	$x_{cp} = \sum x_i / n$
2	A_2		NOI_2		$p_2 = 1/n$	$q_2 = (NOI_{cp} - NOI_2) / NOI_{cp}$, при $NOI_{cp} > NOI_2$; $q_2 = 0$, при $NOI_{cp} \leq NOI_2$;	$x_2 = p_2 q_2$	
...	
n	A_n		NOI_n		$p_n = 1/n$	$q_n = (NOI_{cp} - NOI_n) / NOI_{cp}$, при $NOI_{cp} > NOI_n$; $q_n = 0$, при $NOI_{cp} \leq NOI_n$;	$x_n = p_n q_n$	

Описанный алгоритм, по сути, является обработкой дискретного распределения ряда эмпирических данных, полученных в результате анализа рынка аренды коммерческой недвижимости. Это означает, что данный алгоритм справедлив только при допущении, что выборка объектов-аналогов представляет собой наиболее полное отражение реальной текущей рыночной ситуации. Положительной стороной этой особенности алгоритма является то, что от эксперта не требуется никакой дополнительной информации. Риск низкой ликвидности недвижимости связан с возможной необходимостью быстрой продажи объекта оценки. Этот риск зависит в первую очередь от срока экспозиции объекта оценки, а во вторую – от условий и тенденций изменения цены на рынке продажи недвижимости. Ясно, что наибольшим значениям риска низкой ликвидности будут соответствовать объекты с большими сроками экспозиции в условиях общего падения цен на рынке недвижимости. Расчетная модель данного риска базируется на теории изменения стоимости денег во времени.

Рассмотрим некоторые общие предпосылки для расчета риска низкой ликвидности. Например, при продаже большого объекта недвижимости происходит временный «скачок» предложения и, как следствие, «торможение» роста стоимости данной недвижимости. В этом случае расчетная модель риска с учетом повышающейся стоимости недвижимости не свойственна, но так как модель спроса и предложения для рынка недвижимости обычно неэластична, то и понижения стоимости из-за этого фактора ждать не приходится. Это дает все основания использовать модель расчета риска при условии постоянной цены предложения. Однако, несмотря на предыдущие предположение, во время кризисных явлений, когда отмечается устойчивое падение стоимости во всех сегментах рынка, игнорировать фактор снижения стоимости нельзя. То же справедливо, когда отмечается стремительный рост и развитие рынка недвижимости.

Дадим математическое описание расчетной модели риска на низкую ликвидность при условии постоянной цены на рынке недвижимости и одномоментной продажи всего объекта целиком в конце предполагаемого срока экспозиции. Так как обычно при дисконтировании денежных потоков, оценивая недвижимость, принимают годовые интервалы, а срок экспозиции обычно не превышает одного года и измеряется месяцами, то для корректных расчетов от годовой нормы дисконтирования следует перейти к месячной:

$$R = \frac{R^*}{(1-x)} = (1+i)^{12} - 1 \Rightarrow i = \sqrt[12]{\frac{R^*}{(1-x)} + 1}, \quad (4)$$

где R – норма дисконтирования с учетом риска x ;

R^* – норма дисконтирования без учета риска x ;

x – величина экономического риска ($0 \leq x \leq 1$);

i – месячная норма дисконтирования.

Вместе с тем верно утверждение, что допускаемая скидка (эквивалентная риску с вероятностью события – 100 %) при условии единовременной продажи объекта оценки по сравнению с продажей в конце срока экспозиции с учетом месячной нормы дисконтирования выражается следующей зависимостью:

$$(1+i)^n - 1 = x(1+i)^n, \quad (5)$$

где x – величина экономического риска или допускаемой скидки при условии единовременной продажи объекта недвижимости целиком в конце срока экспозиции ($0 \leq x \leq 1$);

i – месячная норма дисконтирования;

n – предполагаемый срок экспозиции объекта оценки, мес.

Подставляя уравнение (4) в выражение (5), получаем расчетное выражение для риска низкой ликвидности:

$$x = 1 - \frac{1}{\left(\frac{R^*}{1-x} + 1\right)^{\frac{n}{12}}}, \quad (6)$$

где R^* – норма дисконтирования без учета риска x ;

x – величина экономического риска или допускаемой скидки при условии единовременной продажи объекта недвижимости целиком в конце срока экспозиции ($0 \leq x \leq 1$);

n – предполагаемый срок экспозиции объекта оценки, мес.

Решение итерационным способом уравнения (6) относительно x даст искомую величину риска низкой ликвидности. Так, например, объект недвижимости с предполагаемым сроком экспозиции на рынке 7 месяцев и годовой нормой дисконтирования без учета премии за риск низкой ликвидности – 14 %, предполагает риск низкой ликвидности в размере 7,89 %. Это, в свою очередь, соответствует премии за данный тип риска в размере 1,2 %, и общая годовая норма дисконтирования с учетом всех рисков составит 15,2 %.

Рассмотренная в (5) расчетная модель риска низкой ликвидности справедлива только для неделимых объектов недвижимости при условии стабильных цен на рынке, так как здесь не учтен фактор эластичности спроса и предложения на рынке недвижимости. В случае, когда объектом оценки является группа

аналогичных друг другу изолированных помещений, можно предусматривать возможность их постепенной продажи разным покупателям на протяжении всего срока экспозиции. Это условие снижает риск низкой ликвидности.

Исходя из данного выше определения риска низкой ликвидности, данного в настоящей статье, можно получить множество расчетных моделей в зависимости от имеющейся дополнительной информации о состоянии рынка. Риск управления недвижимостью. Под управлением коммерческой недвижимостью в общем случае понимается организация получения доходов от сдачи в аренду. Риски, связанные с управлением недвижимостью – это возможность потерь части арендной платы или незапланированное увеличение расходов на ремонтно-восстановительные работы (расходы на замещение). Если модель расчета чистого операционного дохода, используемая в оценке, предполагает учет потерь арендной платы, то риск управления недвижимостью должен отражать только возможное превышение заданной величины потерь. Математически риск управления недвижимостью можно представить как интеграл функции вероятностного распределения относительных потерь чистого операционного дохода в результате предполагаемого недобора арендной платы или увеличения части операционных расходов.

Риск износа. Риск износа является специфическим риском рынка недвижимости и практически отсутствует на других рынках. Как отмечается в [3], прогнозирование возникновения признаков износа, как во времени, так и с точки зрения объема, до сих пор практически является нерешенной задачей, которая требует соответствующих исследований. Проблема связана не только с объективными сложностями, возникающими при определении признаков износа и стоимости необходимых ремонтных работ, но и с различиями в подходах к реализации оценки объектов недвижимости.

На рынке аренды недвижимости величина арендных платежей, как правило, сильно зависит от состояния внутренних инженерных и санитарно-технических элементов здания, кровли, дверных и оконных проемов, качества отделки. При этом фактический возраст и состояние долгоживущих конструктивных элементов практически не влияет на арендные ставки. Рыночная стоимость объекта недвижимости со значительным неисправимым износом долгоживущих элементов, имеющего короткоживущие элементы в новом состоянии, будет ниже, чем стоимость аналогичного, но полностью нового объекта при прочих равных условиях. В идеале рыночная стоимость таких объектов должна отличаться на сумму неисправимого износа. Устранение исправимого физического и функционального износа может учитываться за счет ремонтных работ, при построении денежного потока в начальный период дисконтирования, а потому не требует дополнительного учета в норме дисконтирования. При таком подходе риск износа определяется со 100% вероятностью, как произведение удельного веса улучшений и процента неисправимого износа:

$$x = Q_{\text{ул}}^{\%} E_{\text{НЕИСПР}}^{\%} p, \text{ при } p \rightarrow 1, \quad (7)$$

где x – величина риска износа ($0 \leq x \leq 1$);

$Q_{\text{ул}}^{\%}$ – удельный вес улучшений в рыночной стоимости нового объекта недвижимости, %;

$E_{\text{НЕИСПР}}^{\%}$ – неисправимый износ в процентном отношении от стоимости новых улучшений, %;

p – вероятность потери стоимости объекта недвижимости при его продаже на рынке из-за присутствия у него неисправимого износа (обычно принимается равной 1, но при отсутствии в данном регионе сопоставимых объектов недвижимости без износа и превышении спроса над предложением недвижимости, вероятность такого события может быть и ниже 1).

Представленные в настоящей работе алгоритмы расчета и обоснования индивидуальных рисков дают четкое понимание причин и механизма их влияния на стоимость недвижимости. Это дает ключ к решению вопроса определения нормы отдачи (дисконтирования) как одной из наиболее важных проблем в доходном методе оценки недвижимости.

Сегодня в оценочной практике доминируют тенденции ухода от обоснования и непосредственного расчета безрисковой нормы. Оценщики обычно прибегают к назначению в качестве таковой различных финансовых индексов-дефляторов или процентных ставок по долгосрочным финансовым обязательствам. В Республике Беларусь устоявшейся практикой является использование в качестве безрисковой нормы усредненного значения процентной ставки по вновь привлеченным депозитам у юридических лиц в свободно-конвертируемой валюте сроком более 1 года. Однако такие подходы не являются в должной мере оправданными для целей оценки недвижимости или обоснования инвестиций в строительство, поскольку данные индексы являются в первую очередь инструментами управления макроэкономическими процессами, а не надежными индикаторами, отражающими состояние экономики. Так как для целей оценки следует использовать данные о текущей рыночной ситуации, которая, как правило, не является прямым отражением режима управления экономикой, то логично предположить, что любые попытки привязать безрисковую норму к различным финансовым инструментам будут лишь свидетельствовать о несовершенности таких подходов. В частности, при переходных режимах управления индексы-дефляторы могут совершать значительные, на первый взгляд «неоправданные», колебания, на самом деле связанные с калибровкой (адаптацией) режима управления, при этом реальное состояние экономической системы ввиду определенной степени инертности будет изменяться относительно плавно.

Литература

1. *Оценка стоимости объектов гражданских прав. Общие положения. Государственный стандарт Респ. Беларусь СТБ 52.0.01-2007.* – Минск, 2007.

2. *Малащук, Е.С. Обоснование и расчет рисковых составляющих нормы отдачи (дисконтирования), применяемой в оценке недвижимости / Е.С. Малащук // Экономика, оценка и управление недвижимостью и природными ресурсами: материалы Международной научно-практической конференции.* – Минск. – 2010. – С. 309-316.

3. *Ивахненко, А.Г. Самоорганизация моделей социального развития стран по данным мониторинга / А.Г. Ивахненко, Е.А. Савченко, Г.А. Ивахненко, А.Б. Надирадзе, В.Г. Тоценко // Нейрокомпьютеры: разработка и применение.* - 2003. - №2. - С. 39-47.

ИДЕНТИФИКАЦИЯ РИСКА И ОПТИМИЗАЦИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

IDENTIFICATION OF RISK AND OPTIMIZATION OF RISK MANAGEMENT SYSTEM IN CONSTRUCTION INDUSTRY

Бережная Г.Г., Ильюшенко А.В.

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

Berezhnaya G.G., Ilyushchenko A.V.

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

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические аспекты определения понятия риска в строительном комплексе, методы анализа риска, системы и методы управления рисками в строительстве.

Summary

The article draws attention to theoretical aspects of definition of the risk concept of a construction complex, methods of risk analysis, systems and methods of risks management in construction industry.

Определение и идентификация риска в строительной отрасли является неотъемлемой частью территориально-экономического планирования. Так, мировой экономический кризис, который начался ещё в 2008 году, в большей степени отразившийся именно на строительной отрасли (катастрофическое снижение темпов ввода жилья, консервация крупных государственных проектов в сфере образования и медицины и т. д.) продемонстрировал вполне наглядно, что определению, идентификации, оценке и анализу риска следует уделять особое внимание.

Классификация рисков достаточно многообразна. Дж. М. Кейнс является одним из первых экономистов, обративших свое внимание на проблему классификации рисков [1]. На современном этапе в экономической литературе уделяется особое внимание определению, идентификации, оценке, анализу и управлению рисками. Однако несмотря на это существующие классификации не могут охватить всего многообразия возникающих рисков, а также не всегда учитывают специфику рисков возникающих в строительной отрасли.

Для разработки обобщенной классификации рисков в строительной отрасли следует дать определение рискам данной отрасли. Итак, риски строительной отрасли – это комплекс рисков, которые возникают в процессе строительства и эксплуатации объектов. Видится целесообразным изначально рассматривать обобщенную классификацию рисков (рис.1).

Финансовые риски имеют место в случае нестабильности экономической ситуации в стране: кризис, приводящий к инфляции; кредитная политика государств, влекущая за собой изменение цен и кредитной процентной ставки; резкие колебания курсов валют; фискальная политика государства; отсутствие надежных источников финансирования.

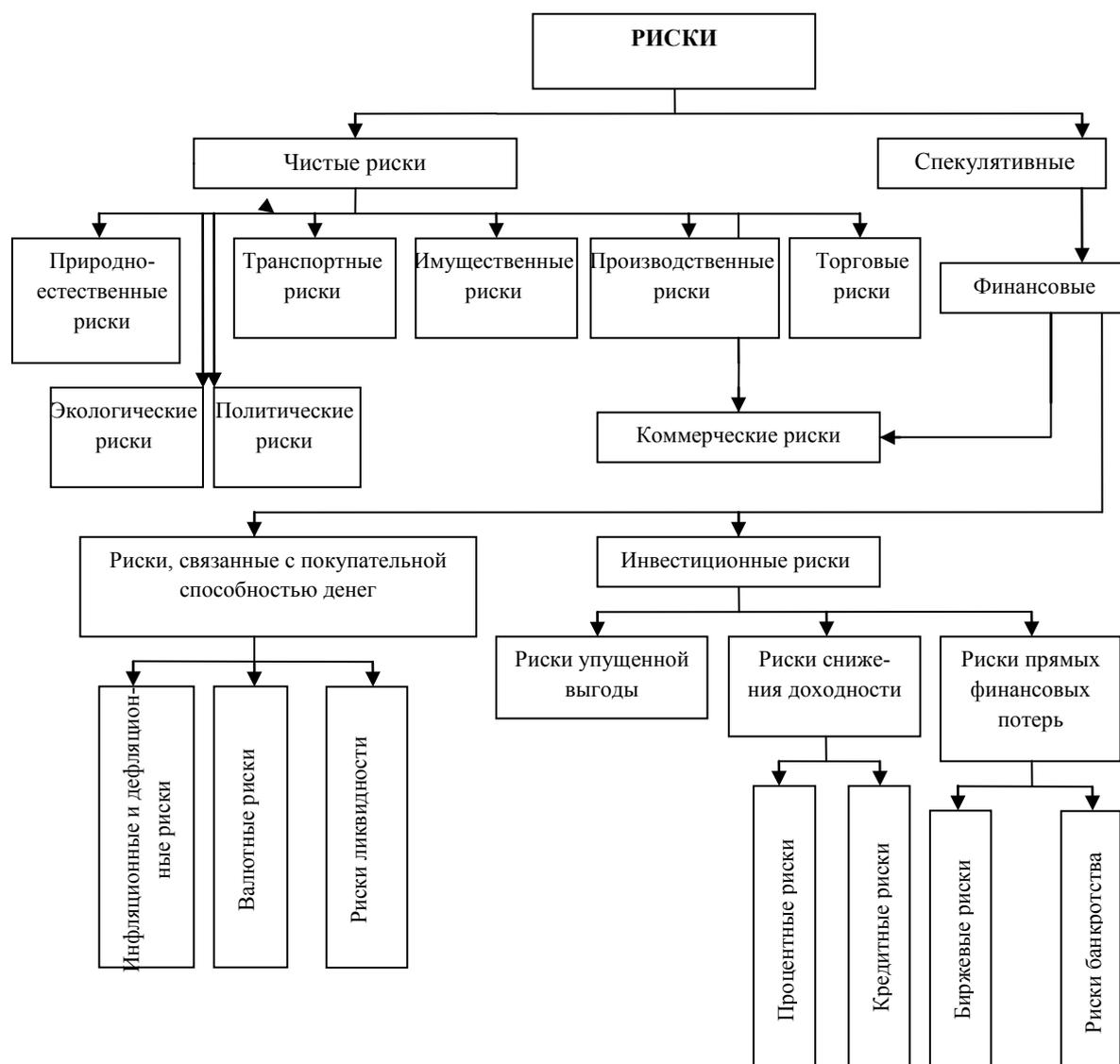


Рисунок 1 – Классификация рисков строительной отрасли [4]

Источником коммерческих рисков является общее состояние макроэкономики: погрешности в определении спроса и предложения строительных услуг; острая конкуренция на рынке строительных услуг; нестабильная ценовая и инвестиционная политики, проводимые государством. Состояние макроэкономики напрямую влияет на формирование государственного бюджета страны, а строительная отрасль, как отрасль кредитуемая, имеет значительную зависимость от ресурсов государственного бюджета.

Если говорить о политических рисках, то первоочередная причина их возникновения – отсутствие долгосрочного планирования социально-экономического развития страны. Как следствие – нестабильность политической власти, политические кризисы, нет четкости и определенности в законодательстве. Как правило, нестабильность политической обстановки в стране приводит к неравномерной загрузке строительных предприятий.

Экологические риски возникают в результате бесконтрольности ведения строительных работ, при полном игнорировании со стороны органов государственной власти вопросов качественного и экологического строительства. Результатом появления экологических рисков может стать ухудшение демографической ситуации (ранняя смертность), загрязнение окружающей среды, влекущее за собой различные заболевания населения.

Несовершенство законодательства, недостаточная государственная протекционистская политика в отношении строительной отрасли являются источниками возникновения юридических и управленческих рисков.

Риски инновационного характера чаще возникают в том случае, когда предприятие не придает значения маркетинговым исследованиям рынка, не имеет полной информации о спросе на строительные услуги, не проводит анализ конкурентов.

Следствием возникновения рисков является рост непроизводственных расходов, значительное завышение стоимости строительно-монтажных работ, снижение прибыли, возникновение неоправданных потерь и т. д.

Если обратиться к мировому опыту, то в зарубежной практике наибольшее распространение получила следующая классификация рисков в строительстве, используемая американским рейтинговым агентством «Standart & Poo's». Согласно этой классификации выделяются следующие группы рисков:

1. Проектные риски.
2. Правительственные риски.
3. Институциональные риски.
4. Форс-мажорные риски.
5. Возможность получения дополнительных гарантий [3].

В процессе анализа каждый инвестиционный проект оценивается исходя из вероятности возникновения и степени воздействия каждого из вышеописанных рисков. Данный подход в описании и идентификации рисков, после адаптации к особенностям национального рынка, может быть использован и белорусскими строительными компаниями для проведения оценки и анализа строительных инвестиционных проектов.

Представленные классификации рисков в строительной отрасли необходимы для эффективного управления ими, посредством мероприятий по предотвращению, ликвидации и минимизации рисков.

На данный момент в практике национальных строительных организаций отсутствует четко отработанная система управления рисками, и, как следствие, отсутствует механизм управления рисками, нет отделов по управлению рисками, нет риск-менеджеров, а значит, не осуществляется планирование и прогнозирование возможных рисков, что влечет за собой ухудшение деятельности строительных организаций, увеличивая расходы на строительные объекты.

Вероятность возникновения рисков можно значительно снизить, своевременно выявив и идентифицировав риски, разработав мероприятия по предотвращению, ликвидации и минимизации их действия.

Проблема риска стала рассматриваться сравнительно недавно, так как в неоклассической теории понятия риска не существовало, так как не существовала и неопределенность ситуации. Значит, классические методы и модели для решения ситуаций, возникающих в результате рыночной неопределенности, являются недостаточными. В условиях рыночной экономики мировой экономической науке приходится изучать более сложные объекты и процессы, для которых ещё не разработаны конкретные теории, которые позволяют использовать имеющиеся классические модели и методы.

Риск и неопределенность рыночных отношений являются результатом синергии многочисленных объектов, межхозяйственных процессов. В данной ситуации именно только при проведении анализа может быть определено количество объектов и способы их взаимодействия. Из-за сложности хозяйственных связей и многообразия способов их взаимодействия не всегда могут быть построены математические модели.

Среди экономистов, занимающихся проблемой анализа и оценки рисков в строительной отрасли, нет единого мнения о том, какие методы могут быть использованы при определении приемлемого риска. В совокупности все подходы к анализу риска, существующие в мировой практике, можно условно разделить на несколько групп.

Первая группа включает в себя процессо-ориентированные подходы. При использовании этого подхода лицо, принимающее решение, опирается изначально на процесс, который впоследствии и будет использован для принятия окончательного решения по управлению рисками. Выбор процесса не требует в дальнейшем обоснования правил принятия решения.

Вторая группа объединяет стратегически ориентированные подходы, которые в отличие от процессо-ориентированных являются более централизованными, обоснованными и логичными.

Рынок строительных услуг с полной уверенностью можно отнести к процессо-ориентированному подходу, который предполагает, что непосредственное хозяйственное взаимодействие между производителями и потребителями строительных услуг поможет выработать такие решения по рискам, при которых «слишком рискованные» действия и услуги не будут конкурентоспособными на рынке строительных услуг. Примером стратегически ориентированного подхода является баланс «затраты-выгода».

Третья группа подходов к анализу и оценке рисков объединяет в себе подходы, основанные на «формальном анализе». При использовании данного подхода предполагается, что принятие решения об управлении риском может быть принято умозрительно с помощью некоторых формальных математических методов, на основе сформулированной модели системы. Эта группа подходов, опирающихся на экономические теории и теории управления, имеет определенные общие особенности:

- концептуализация проблем приемлемого риска как проблем принятия решения, т. е. требование выбора между альтернативными способами действия;
- методология «разделяй и властвуй». Сложные комплексные задачи разбиваются на более простые компоненты, которые могут быть решены независимо и затем скомбинированы, чтобы получить полную оценку;
- жестко предписанные правила принятия решения. Все элементы комбинируются в соответствии с формальной процедурой, и решение принимается в строгом соответствии с полученными результатами;
- использование единой метрики. Все компоненты анализа сводятся к единому критерию (например, к стоимостным характеристикам или вероятностям и пр.);
- беспристрастность принятия решения [2].

Данные методы строятся на совершенно объективных оценках, несмотря на характер анализируемой проблемы. Сами модели должны быть разработаны с учетом того, что модель должна содержать описание всех возможных последствий событий, все показатели были измеримы и принимаемые решения четко определенными.

Первоочередной задачей построения эффективной системы управления рисками является выбор оптимальной модели анализа рисков. В общем случае система управления рисками включает в себя четыре основных этапа: постановка задачи, обработка риска, мониторинг и корректировка риска (рис.2).

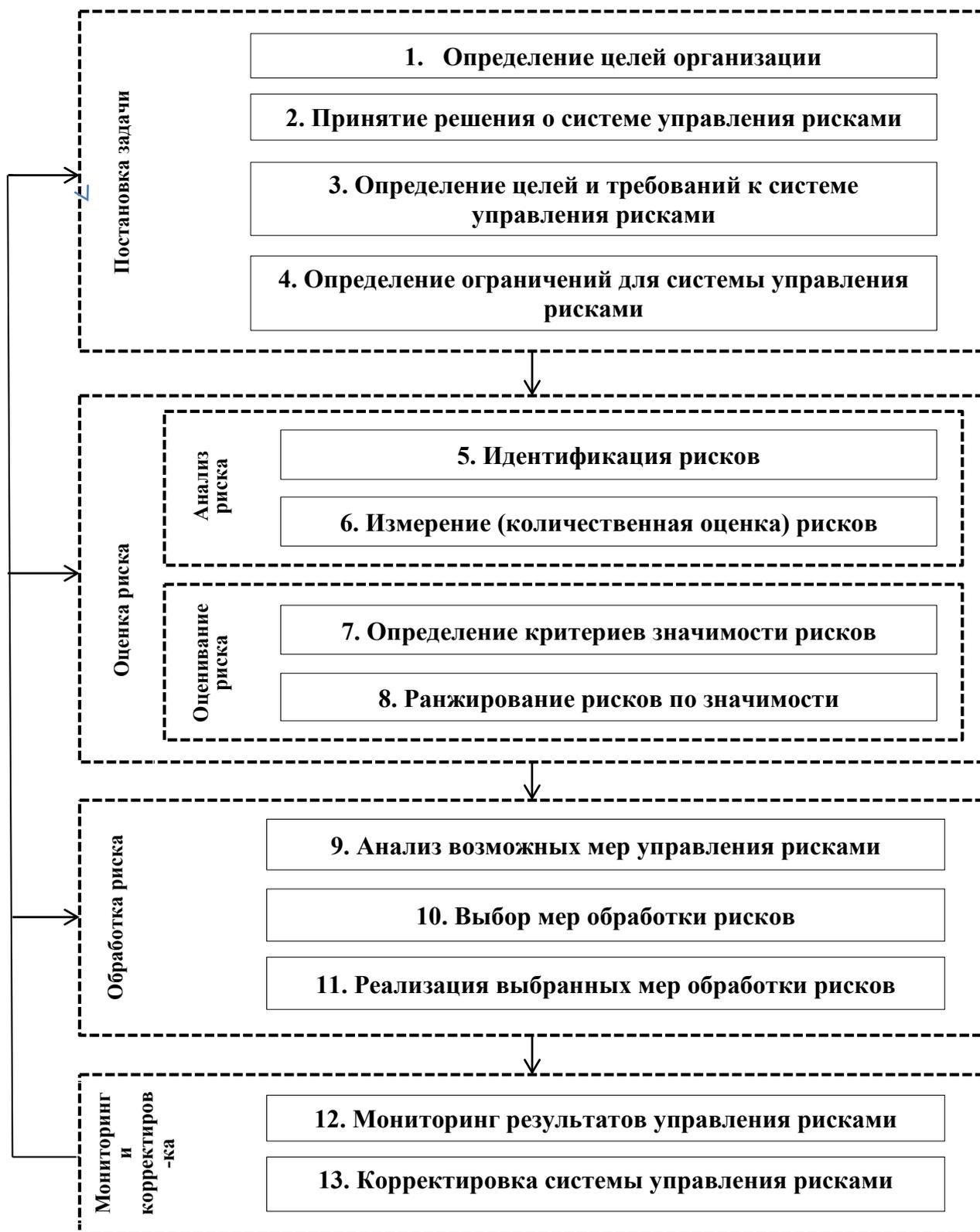


Рисунок 2 – Общая система управления рисками

Следствием отсутствия ясных и четких методологических основ процесса управления рисками является неэффективная система управления рисками. Принципы и системы управления рисками, приводимые в отдельных литературных источниках, являются достаточно разрозненными и не систематизированными. Несмотря на это можно выделить некоторые принципы управления рисками в строительной отрасли:

• любое решение, связанное с управлением риском, должно иметь экономическое обоснование и не иметь негативных последствий на финансово-хозяйственную деятельность строительной организации;

• корпоративная стратегия развития строительной организации должна включать в себя управления рисками;

• необходимость проведения анализа макро- и микросреды функционирования предприятия;

• процесс управления рисками должен осуществляться непрерывно;

• управление рисками должно предполагать оперативный анализ эффективности принятых решений и своевременную корректировку системы принципов и методов управления рисками [2].

Методы, используемые в процессе управления рисками в строительных организациях, характеризуются значительным разнообразием. В настоящее время у белорусских и западных экономистов сложились достаточно четкие предпочтения в отношении определения, идентификации, оценки и управления рисками. Разные взгляды на эту проблему обусловлены в основном уровнем развития государства, а затем группами рассматриваемых рисков.

Несмотря на разные взгляды белорусских и зарубежных ученых, развитие рыночных экономических отношений стимулирует внедрение мирового опыта, тем самым сближая белорусский и западный подход к управлению и исследованию рисков.

Резюмируя вышесказанное можно сделать вывод о том, что для эффективного определения, идентификации, анализа и управления рисками в строительной отрасли в нестабильных экономических условиях необходимо использовать комплексный подход.

Литература

1. Кейнс, Дж.М. *Общая теория занятости, процента и денег.* — М.: Гелиос АРВ, 1999. — 352 с.

2. Чернова, Г.В. *Практика управления рисками на уровне предприятия.* — СПб.: Питер, 2005. — С.176.

3. *Официальный сайт международного рейтингового агентства «Standard & Poor's» [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.standardandpoors.ru>*

4. Шапкин, А.С. *Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: учебник / А.С. Шапкин, В.А. Шапкин.* — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2006. — С. 291.

References

1. Keynes J. M. *The general theory of employment, percent and money* — M.: Helios of ARV, 1999. — 352 pages.

2. Chernova G. V. *Practice of risk management at the level of the enterprise.* — SPb.: St. Petersburg, 2005 — page 176.

3. *Official site of the international rating agency "Standard & Poor's"* <http://www .standardandpoors.ru>

4. Shapkin A.S., Shapkin V.A. *Theory of risk and modeling of risk situations: Textbook.* — M.: Publishing and trade corporation "Dashkov and To", 2006. — page 291.

СОДЕРЖАНИЕ

Проровский А.Г. Инвестиционная деятельность в странах Центральной и Восточной Европы	4
Рубахов А.И., Головач Э.П. Управление инновационным маркетингом посредством информационных сетей	17
Образцов Л.В., Михайлова Н.В., Кисель Е.И. Развитие инвестиционно-строительной и девелоперской деятельности в Республике Беларусь	22
Божидарник Т.В., Галазюк Н.Н., Зелинская О.Н. Активизация инвестиционной деятельности как одна из форм включения Украины в систему мирохозяйственных связей	31
Головач Э.П., Хутова Е.Н. Обзор инвестиционной активности на рынке розничной сетевой торговли	36
Яромич Н.Н. О повышении обоснованности итоговой стоимости объектов недвижимости	45
Адаманова З.О. Глобализация мировой экономики: реалии и ориентиры развития	50
Радчук А.П., Куган С.Ф. Информационное взаимодействие в управлении	54
Медведева Г.Т., Добринец С.С. Национальная стратегия развития Республики Беларусь и Болонский процесс	60
Цуканова М.В., Власюк Ю.А. Основные вопросы превентивного антикризисного управления на малых предприятиях	68
Надеина Н.Г., Хутова Е.Н. Анализ инвестиционной привлекательности торговой отрасли Республики Беларусь на современном этапе	73
Образцов Л.В., Срывкина Л.Г. Реализация принципов непрерывного образования как составляющая инновационной деятельности в строительном комплексе в Республике Беларусь	84
Кузьмич П.М., Кисель Е.И. Проблемы обеспечения управления проектами	90
Алейникова А.И. Современные бестраншейные методы прокладки инженерных коммуникаций	97
Гарчук И.М., Зацепина Е.В. Устойчивое развитие организаций строительного комплекса	102
Мелешко Ю.В. Кластеризация на региональном уровне как инновационный инструмент распределения недостаточных ресурсов	109
Скопец Г.Г., Лазарчук И.М. Особенности развития информационной экономики Республики Беларусь	120
Милашук Е.С., Кузьмич П.М. Определение продолжительности строительства с псевдослучайными временными параметрами работ	125
Степанюк В.Л., Кальчук О.Ю. Тимбилдинг как перспективная модель корпоративного менеджмента белорусских компаний	132
Тимошук Н.А., Чех Е.В., Федосюк Н.А. Анализ инвестиционно-строительной и девелоперской деятельности в Брестском регионе	140
Кочурко А., Фэн Божань Сравнительный анализ рынка офисной недвижимости в РБ и КНР	145
Шикунова Е.А. Учёт рисков в оценке объектов недвижимости	153
Бережная Г.Г., Ильюшенко А.В. Идентификация риска и оптимизация системы управления рисками в строительстве	161

Научное издание

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Сборник научных трудов

Под общей редакцией А.Г. Проровского

Текст печатается в авторской редакции

Ответственный за выпуск: А.Г. Проровский

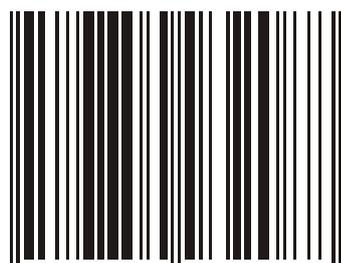
Редактор: Е.А. Боровикова

Компьютерная вёрстка: Е.А. Боровикова

Корректор: Е.В. Никитчик

Издательство БрГТУ.

ISBN 978-985-493-349-8



9 789854 933498

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

Подписано в печать 21.07.2015 г. Формат 60x84 ¹/₁₆.

Бумага «Снегурочка». Гарнитура Times New Roman.

Усл. печ. л. 9,76. Уч. изд. л. 10,5. Заказ № 1225.

Тираж 50 экз. Отпечатано на ризографе учреждения

образования «Брестский государственный технический
университет». 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Сборник научных трудов

