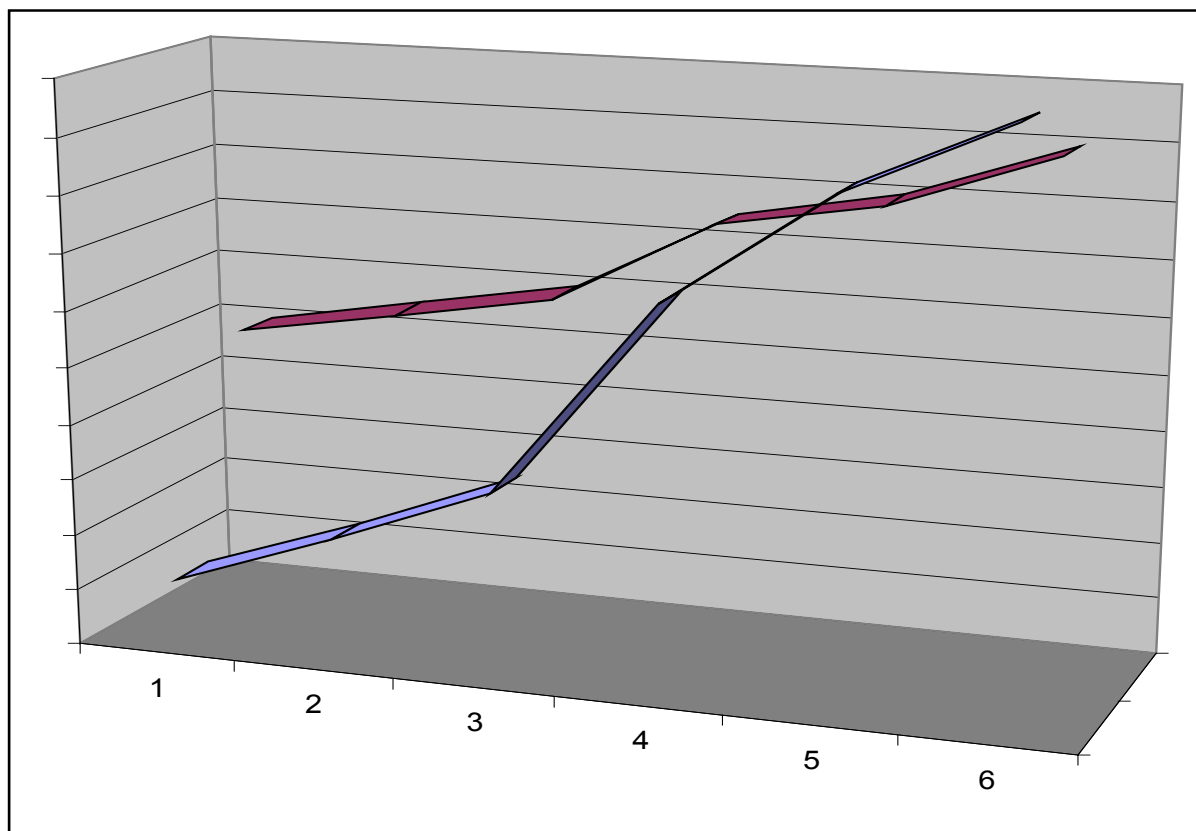


МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

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

Сборник научных трудов

Под общей редакцией А. Г.Проровского



Брест 2017

УДК 69:658:005
ББК65.31=2

Рецензент:

Павлючук Ю.Н. – д.т.н., профессор кафедры управления предприятием Естественно-гуманитарного университета г. Седльце (Республика Польша)
Деркач В.Н. – к.т.н., зам. директора брестского филиала УП «Институт БелНИИС» «Научно-технический центр»

Редакционная коллегия:

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

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

Рубахов А.И. – руководитель отдела маркетинга и статистики Бялоподляского филиала Академии физического воспитания в Варшаве, д.т.н., д.э.н., профессор

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

Проблемы и перспективы развития инвестиционно-строительного комплекса в странах Центральной и Восточной Европы: сборник научных трудов. – Брест: издательство БрГТУ, 2017. – 162 с.

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

УДК 69:658:005
ББК65.31=2

© Издательство БрГТУ, 2017

ПРЕДИСЛОВИЕ

Инвестиционно-строительный комплекс в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) в последнее время развивается очень неравномерно: страны, входящие в Европейский Союз, показывают посткризисный рост, а в странах вне Европейского Союза в 2016 наблюдается и снижение валового внутреннего продукта (ВВП), и снижение инвестиционной активности. В 2017 году появилась тенденция к умеренному росту (2-3 %) во всех странах ЦВЕ. Но мировая экономика не стоит на месте. И поэтому требуется показывать не только восстановительный рост, но и опережающий (более 3% в год), а главное необходимо качественное изменение в экономиках Центральной и Восточной Европы для успешной конкуренции на мировых рынках.

Мировая экономика в ближайшие десятилетия совершенно изменится:

- развитие робототехники приведет к безработице под 50%,
- интернет вещей изменит информационную среду вплоть до появления искусственного интеллекта,
- развитие 3-D принтеров изменит логистику с движения сырья и товаров на передачу информации,
- технология «Блокчейн» изменит банковскую систему, а возможно, и систему местного управления,
- экология накладывает ограничения на постоянный рост потребления.

У стран Центральной и Восточной Европы в настоящее время есть окно возможностей для повышения эффективности своих экономик в области активизации инвестиционных и инновационных процессов, направленных на повышение технологического и организационного уровня.

СОСТОЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

THE SITUATION OF INVESTMENT ACTIVITY IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Проровский А.Г.,

*заведующий кафедрой мировой экономики, маркетинга, инвестиций,
Брестский государственный технический университет,*

Республика Беларусь

Prarouski A.G.,

Brest State Technical University,

Republic of Belarus

Аннотация

Показатели экономического развития стран Центральной и Восточной Европы демонстрируют, что регион выходит на постепенное повышение валового внутреннего продукта. Для закрепления положительной динамики и для повышения конкурентоспособности стран региона требуется качественное изменение функционирования инвестиционно-строительного комплекса.

Summary

Indicators of economic development of the countries of Central and Eastern Europe show that the region emerges in a gradual increase in the gross domestic product. To consolidate the positive dynamics and to improve the competitiveness of the countries of the region requires qualitative change in the functioning of the investment-construction complex.

Инвестиционно-строительный комплекс в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) в последнее время развивается очень неравномерно: страны, входящие в Европейский Союз, показывают посткризисный рост, а в странах вне Европейского Союза в 2016 наблюдается и снижение валового внутреннего продукта (ВВП), и снижение инвестиционной активности.

Таблица 1. Рост ВВП в странах Центральной и Восточной Европы, %

Страна	2014	2015	2016	2017 (прогноз)
Прибалтийские страны	2,8	1,8	2,7	3,2
Центрально и восточноевропейские страны	3,1	3,6	3,3	3,1
Юго-восточные европейские страны	2,2	3,3	3,2	3,1
Юго-восточные неевропейские страны	0,3	2,1	2,7	3,0
Восточноевропейские страны	0,2	-4,3	0,1	0,9
Беларусь	1,6	-3,9	-2,6	0,9
Молдова	4,8	-1,1	4,1	2,5
Россия	0,7	-3,7	-0,2	0,8
Украина	-6,6	-9,9	2,3	2,5
Турция	2,9	3,8	2,9	3,4
Страны Центральной и Восточной Европы	1,4	-0,4	0,9	2,1
Новые страны ЕС	2,8	3,4	3,2	3,1
Страны зоны евро	0,9	1,6	1,5	1,6
Европейский Союз	1,4	2,0	1,8	1,9

В 2016 году общий объем средств, аккумулированных на финансирование частного капитала в Центральной и Восточной Европе, достиг 621 млн. евро, что на 62% больше, чем в предыдущем году. Это соответствует более широкой тенденции по всей Европе, где сбор средств вырос на 38%. Доля стран Центральной и Восточной Европы в общем объеме европейского сбора средств выросла с 0,7% в 2015 году до 0,8% в 2016 году, так как на рынок вернулись крупные инвестиционные фонды.

Крупнейшим источником капитала являлись фонды, которые в 2016 году привлекли 27% средств региона, за которыми следовали пенсионные фонды с 16%. Государственные учреждения, включая международные организации, были ведущими источниками капитала в Центральной и Восточной Европе с 2009-2015 годов, но в 2016 году составили всего 15% от общего объема.

С географической точки зрения ведущим источником средств в 2016 году были европейские инвесторы вне региона ЦВЕ и составляли 58% от общего объема привлеченного капитала. Финансирование из внутренних источников в ЦВЕ вернулось к исторически низкому уровню и составило всего 5% от общего объема инвестированных средств в 2016 году.

Фонды выкупа акций в странах ЦВЕ привлекли в 2016 году 445 млн. евро по сравнению с 94 млн. евро в 2015 году. Однако сбор венчурного капитала в регионе сократился до 102 млн. евро, что ниже, чем в предыдущие два относительно хороших года.

Инвестиционная деятельность.

Инвестиции в частный капитал в регионе ЦВЕ в 2016 году достигли 1,6 млрд. евро, что превысило объем прошлого года и стало самым высоким уровнем начиная с 2009 года. Это подтверждает тенденцию увеличения годового объема инвестиций в регионе с 2013 года. Для сравнения, инвестиции в Европе были стабильными год от года, при этом инвестиционная активность в регионе ЦВЕ составляет около 3% от общего объема Европы. Снижение доли венчурных компаний в регионе определяется тем, что количество компаний, получающих финансирование частного капитала, сократилось в 2016 году на 5% до 337.

Как и в предыдущие годы, инвестиционная активность в ЦВЕ в 2016 году была сосредоточена в нескольких странах. Польша остается ведущей страной с 45% от общей стоимости инвестиций в регионе, где зарегистрировано почти четверть компаний, получающих финансирование. За ней следует Чешская Республика, Литва, Румыния и Венгрия. Эти пять стран составили в общей сложности 81% от общего объема инвестиций в ЦВЕ и две трети компаний, получающих инвестиции в частный капитал.

Выкуп инвестиций остается стабильным из года в год (1,2 миллиарда евро), в то же время растет финансирование в акционерный капитал на 16% в 2016 году и достиг 285 млн. евро. Венчурный капитал остался на уровне 2015 года, достигая 100 млн. евро.

Активность выхода.

Выход из капитала в странах ЦВЕ в 2016 году достиг 1 млрд. евро. Несмотря на снижение на 19%, для сравнения, продажа активов по всей Европе упала на 15%. Важно отметить, что результат 2016 года подтверждает сохраняющуюся тенденцию к повышению активности по выходу из капитала предприятий ЦВЕ, начавшуюся в 2011 году.

Общее число компаний, проданных в ЦВЕ, в 2016 году выросло до 112 компаний, главным образом за счет роста числа компаний с венчурной поддержкой.

Продажа другому частному акционерному обществу – вторичному рынку – стала самым популярным направлением выхода в 2016 году в Центральной и Восточной Европе, что составляет 46% от общей стоимости инвестиций региона. Продажа акций стала второй по популярности (31% от общей стоимости инвестиций по стоимости). В предыдущие шесть лет наиболее популярным методом выхода в ЦВЕ была продажа акций, и оставался самым популярным с точки зрения числа выкупленных компаний (37).

Польша вновь стала крупнейшим рынком в регионе для выхода в 2016 году, что составляет 35% от суммы региональных отчислений по стоимости. Чешская Республика является второй по активности страной, с четвертью от общей суммы регионального выхода.

С географической точки зрения, европейские инвесторы вне ЦВЕ были ведущими источниками средств и составили 58% от общего капитала, привлеченного в 2016 году. В абсолютном выражении объем финансирования со стороны европейских инвесторов, не входящих в ЦВЕ, увеличился в три раза по сравнению с предыдущим годом и составил 363 млн. евро. Финансирование со стороны инвесторов за пределами Европейского Союза выросло в 2016 году почти в 9 раз в абсолютном выражении до €133 млн., включая 21% от общего объема финансирования ЦВЕ и определяемого в основном за счет финансирования со стороны американских инвесторов. Внутренние источники финансирования из региона ЦВЕ вернулись к исторически низкому уровню, составив всего 5% от общего объема мобилизации средств в 2016 году.

Фонды выкупа акций стран Центральной и Восточной Европы привлекли в 2016 году 445 млн. евро и составили 72% от общего капитала, привлеченного в регионе, что значительно больше, чем годом ранее, как в абсолютном выражении, так и в процентном отношении к общему сбору средств. Венчурные фонды ЦВЕ привлекли 102 млн. евро, что на 28% меньше, чем в 2015 году, составив 16% от общего объема привлеченных средств в 2016 году. Снижение в основном обусловлено сокращением средств, привлеченных для венчурного капитала в Польше. В то же время в 2016 году объем привлеченного капитала увеличился в 8 раз по сравнению с предыдущим годом и составил 6% от общего объема привлечения средств в ЦВЕ, при этом было привлечено 40 млн. евро.

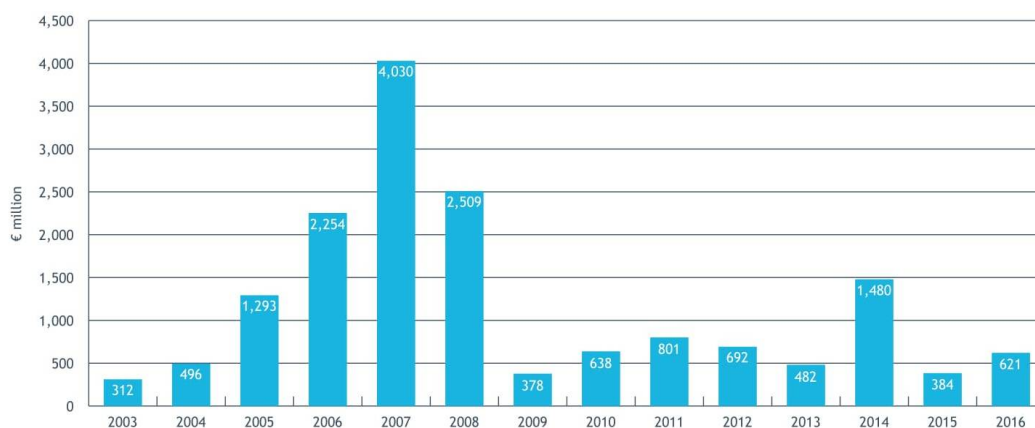


Рис. 1 Финансирование частного капитала ЦВЕ, 2003-2016 годы

Количество компаний ЦВЕ, получающих финансирование частного капитала, сократилось на 5% до 337, в основном из-за сокращения числа венчурных компаний. В тот же период общеевропейские инвестиционные показатели были стабильными, всего на 2% меньше, чем в 2015 году. Инвестиционная активность в регионе ЦВЕ в 2016 году составила около 3% от общей стоимости инвестиций в Европе.

Инвестиции в частный капитал ЦВЕ, измеряемые в процентах от ВВП региона, вновь достигли уровня 0,120% в 2016 году. Это остается менее половины от общего среднего показателя по Европейскому Союзу составляющего 0,329%, в соответствии с предыдущими годами. Заметными исключениями являются две страны Балтии: Литва достигла 0,404%, что обусловлено крупными сделками на этом рынке, в то время как Эстония достигла 0,361%. Между тем Польша, Сербия и Словения также показали результаты выше среднего по региону ЦВЕ.

Следует отметить, что на ежегодные результаты инвестирования в регионе Центральной и Восточной Европы могут оказывать влияние большие единовременные инвестиции в конкретные рынки. В 2016 году на долю четырех крупнейших инвестиций пришлось 31% от общего объема инвестиций в регион: в частности, в Литву и Польшу. В 2015 году две крупнейшие сделки составили 38% от общего объема.

Сектор потребительских товаров и услуг стал целевой областью для инвестиций в частный капитал ЦВЕ в 2016 году, при этом 23% капитала было инвестировано в 69 компаний. Инвестиции в сектор ИКТ заняли второе место с долей инвестиций в 22%: рост в годовом исчислении более чем на 150%, обусловленный крупнейшей в регионе единственной сделкой года. По количеству компаний, получающих инвестиции, наиболее эффективным сектором была ИКТ, причем 135 компаний в 2016 году – 40% от общего числа стран Центральной и Восточной Европы – в значительной степени обусловлены деятельностью венчурного капитала. В 37 компаниях сектор биотехнологии и здравоохранения занимает третье место по объему инвестиций 240 млн. евро или 15% от общей стоимости региона. Вместе эти три сектора составили 60% инвестиций в 2016 году по сравнению с 2015 годом, когда 63% от общего капитала было развернуто только в двух секторах: потребительские товары и услуги, а также энергетика и окружающая среда.

Инвестиции в покупку составили 1,2 млрд. евро в 2016 году, по сравнению с предыдущим годом. Покупки составили 75% от общего объема инвестиций в ЦВЕ по стоимости, что немного превышает уровень 69% по всей Европе. Количество компаний, получивших финансирование выкупа, составило 43 в 2016 году против 39 в 2015 году. Вторым по значимости видом инвестиций в частный капитал в регионе оставалось финансирование роста капитала на уровне 285 млн. евро, при этом рост составил 16% в годовом исчислении и составил 18% от общей стоимости инвестиций в регионе. Количество компаний ЦВЕ при поддержке финансирования роста выросло в годовом исчислении с 53 до 57. Венчурные инвестиции в ЦВЕ в 2016 году оставались стабильными и составили в общей сложности 100 млн. евро. По количеству компаний венчурный капитал зарегистрировал третий лучший год подряд, при поддержке 233 компаний, после двух сильных лет 2014 и 2015 годов.

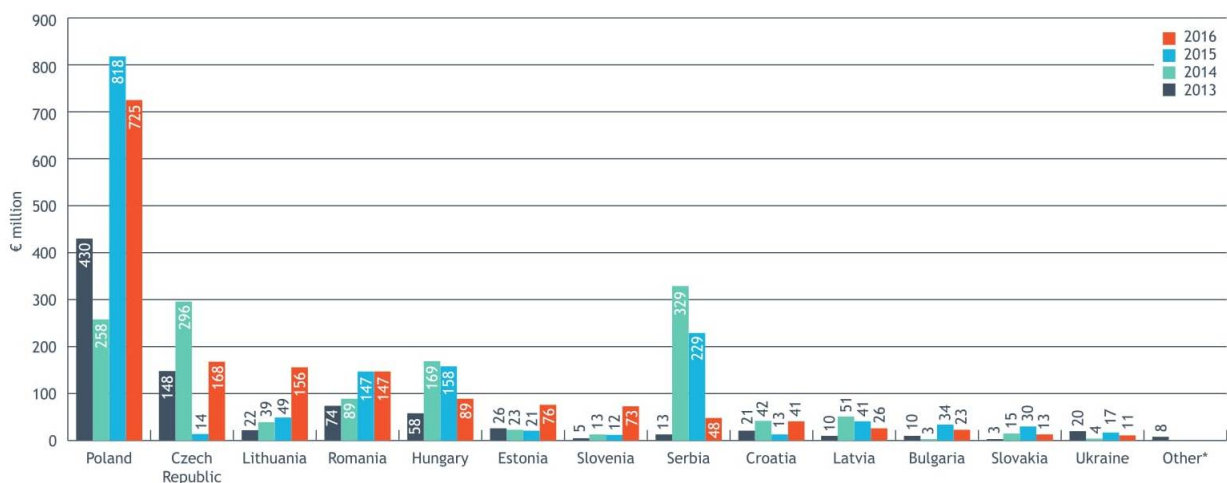


Рис. 2. Годовая стоимость инвестиций в ЦВЕ, 2013-2016 гг.

Таблица 2. Инвестиции по секторам, 2015-2016 (в тыс. евро)

	2015				2016			
	Amount (€ thousands)	%	Number of companies	%	Amount (€ thousands)	%	Number of companies	%
Agriculture	37,905	2.4	8	2.3	11,548	0.7	3	0.9
Biotech and healthcare	135,399	8.6	33	9.3	240,318	15.1	37	11.0
Business products and services	113,609	7.2	62	17.6	100,113	6.3	42	12.5
Chemicals and materials	1,254	0.1	9	2.5	27,486	1.7	7	2.1
Construction	688	0.0	2	0.6	46,239	2.9	6	1.8
Consumer goods and services	511,214	32.3	80	22.7	365,674	22.9	69	20.5
Energy and environment	489,414	30.9	14	4.0	192,490	12.1	14	4.2
Financial and insurance activities	88,538	5.6	12	3.4	149,023	9.3	12	3.6
ICT (information and communication technology)	136,999	8.7	124	35.1	344,680	21.6	135	40.1
Real estate	7,389	0.5	2	0.6	113	0.0	1	0.3
Transportation	59,257	3.7	7	2.0	101,193	6.3	9	2.7
Other	0	0.0	0	0.0	16,863	1.1	2	0.6
Total investment in year	1,581,664	100.0	353	100.0	1,595,740	100.0	337	100.0

Польша снова была крупнейшим рынком в регионе для выхода в 2016 году с €363 млн. инвестиций по стоимости – 35% от общего числа стран Центральной и Восточной Европы - и наибольшее количество компаний вышли на 29, или 26% от общего числа. Чехии стала второй наиболее активной страной по объему выходов, с 255 млн. евро по стоимости, четверть регионального объема. Венгрия была второй по активности страной по количеству компаний (26) и 23% от общего объема региона. Румыния заняла третье место как по величине выходов (13% от общего числа), так и по количеству компаний (16% от общего числа). Отметим, что Литва, которая зарегистрировала 106 миллионов евро выходов по инвестиционной стоимости, самая большая сумма за всю зарегистрированную историю в этой стране и обусловлена крупными сделками. На пять упомянутых выше стран приходилось 89% от общей стоимости инвестиций в ЦВЕ и 86% компаний, выехавших из страны в 2016 году.

Следует отметить, что на величину выхода из ЦВЕ может повлиять ограниченное количество крупных сделок. Результаты 2016 года включают четыре крупных сделки, на которые приходится 51% от общей стоимости выхода из ЦВЕ. Эти крупные сделки имели место в Чешской Республике, Литве и Польше.

Информационно – коммуникационные технологии (ИКТ) являются наиболее важным сектором для выхода как в стоимостном выражении – 348 млн. евро

по стоимости (более трети от общего объема региона), так и по числу компаний, выходящих из состава 31 компании, 28% от общего числа. Следует отметить, что два из четырех крупнейших выходов из ЦВЕ в 2016 году были зарегистрированы в секторе ИКТ. Вторым по величине сектором, отчуждаемым по стоимости, был транспорт, стоимость которого составляла 214 млн. евро, однако только 3 компании вышли из него и в основном были обусловлены одной крупной сделкой. Другими заметными секторами деятельности, связанной с выходом, были потребительские товары и услуги (160 млн. евро по себестоимости, или 16% от общего объема) и энергетика и окружающая среда (118 млн. евро по себестоимости, или 12% от общего объема), причем последний был обусловлен главным образом одной сделкой.

В 2016 году в регион Центральной и Восточной Европы было инвестировано 100 млн. евро венчурного капитала (ВК), что соответствует результатам 2015 года и составляет 6% от общего объема инвестиций в частный капитал региона по стоимости. С 233 компаниями ЦВЕ, получающими поддержку ВК, это третье по величине число на записи и составляет 69% от общего числа всех ЦВЕ частных акционерных компаний, инвестированных в 2016 году.

Доля стран Центральной и Восточной Европы в общем объеме инвестиций в венчурный капитал в 2016 году составила 2,3%, в то время как регион составлял 7,5% от общего объема европейских компаний, получающих венчурное финансирование. Средний объем венчурных инвестиций на одну компанию в Центральной и Восточной Европе составил 0,43 млн. евро, что меньше трети от среднего показателя по Европе в 1,4 млн. евро.

Как и в предыдущие годы, инвестиции на начальном этапе являлись крупнейшей категорией ВК, на которую приходилось 75% от общего объема венчурных инвестиций ЦВЕ по стоимости и 70% по количеству компаний. Доля инвестиций на начальном этапе растет в течение последних трех лет и в 2016 году достигла уровня, аналогичного уровню, который наблюдался в 2012 году.

Венгрия стала ведущим направлением венчурных инвестиций в Центральной и Восточной Европе в 2016 году с 31 млн. евро, что составляет 31% от общего объема регионального сектора венчурных инвестиций. Польша привлекла 21 млн. евро, или 21% от общей суммы региона, и 46 компаний получили инвестиции в ВК, хотя это снизилось с 88 компаний годом ранее. Вместе эти две страны составили более половины финансирования венчурного капитала региона ЦВЕ в 2016 году, как по стоимости, так и по количеству компаний.

По сектору информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) привлекли 49 млн. евро, вложенных в 111 компаний – почти половина объема региона по обоим показателям. На втором месте оказались потребительские товары и услуги, в том числе 17 млн. евро, инвестированные в 37 компаний, что составляет около 16% от общего объема инвестиций в ЦВЕ по обоим показателям. Биотехнологии и здравоохранение последовали с 14 млн. евро инвестиций в 28 компаний. На эти три сектора приходится почти 80% от общего объема венчурных инвестиций в ЦВЕ по стоимости и количеству компаний.

Объем дивидендов от венчурного капитала ЦВЕ выросли почти на треть по стоимости в 2016 году, достигнув 34 мил. евро. Количество венчурных компаний также существенно увеличилось до 51 по сравнению с 39 в предыдущем году. Продажи, торговля традиционно остается популярным направлением инвестиций,

на них приходится 61% венчурного капитала и 31% от количества выходов компаний. Сектор ИКТ по-прежнему остается ведущей областью для инвестирования венчурного капитала, включающей 37% от общего объема венчурного капитала в ЦВЕ по первоначальной стоимости и наибольшее число компаний, выходящих из 19, за которыми следует сектор энергетики и окружающей среды с 22% от общего объема выходов.

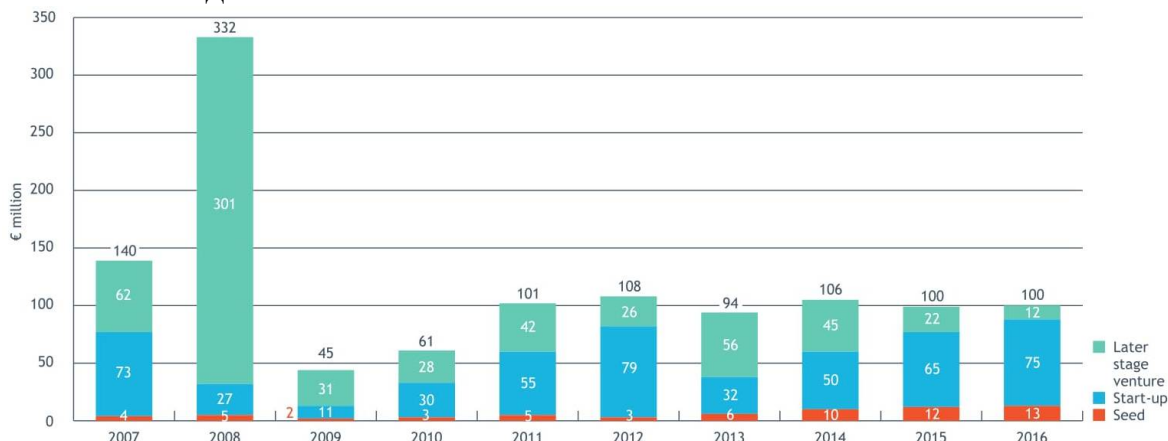


Рис. 3. Венчурные инвестиции по стадиям в странах ЦВЕ, 2007-2016

Общий объем выкупа и роста инвестиций в регионе ЦВЕ оставался стабильным в 2016 году на уровне 1,5 млрд. евро, в то время как количество компаний, получающих этот вид финансирования, выросло на 11% до 104. По сравнению с предыдущим годом выкуп и рост инвестиций составили подавляющее большинство (94% от общей стоимости инвестиций в частный капитал региона). По количеству финансируемых компаний доля данного сегмента рынка в общей активности ЦВЕ выросла с 27% в 2015 году до 31% в 2016 году.

Доля стран Центральной и Восточной Европы в общем европейском сегменте выкупа и роста в 2016 году оставалась стабильной на уровне около 3% по стоимости, но выросла до 3,6% по количеству компаний с 3,0% в предыдущем году.

Покупки вновь стали крупнейшим субсегментом, снизившись на 2% по сравнению с 2015 годом, достигнув 1,2 млрд. евро и при поддержке 43 компаний по сравнению с 39 в прошлом году. Концентрация выкупов среди крупных сделок не была столь выраженной, как в предыдущем году. В 2016 году на долю четырех крупнейших инвестиций пришлось 41% от общей суммы выкупа инвестиций, обусловленной инвестициями в Литву и Польшу. В 2015 году только две крупнейших сделки составили те же 41% от общего объема выкупа субсегмента.

В субсегменте купли-продажи рынок ЦВЕ в 2016 году оставался сосредоточенным на средних по объему сделках и в меньшей степени на мелких сделках купли-продажи. В регионе не было никаких крупных сделок купли-продажи на сумму более 500 млн. евро. Средний рынок выкупа зарегистрированных 792 млн. евро инвестиций, чуть более двух третей от общей стоимости покупки ЦВЕ инвестиций, инвестированных в 11 компаний.

Рост капитальных вложений субсегмента вырос на 16% в стоимости в 2016 году и по-прежнему является значительной областью деятельности с 285 млн. евро инвестированы в 57 компаний.

Польша вновь стала самым активным рынком выкупа и роста в регионе ЦВЕ, где в 2016 году было инвестировано 704 млн. евро капитала 36 компаний, что со-

ставляет почти половину стоимости регионального сегмента. Следующие наиболее активные страны Польша(164 млн. евро), Литва (153 млн. евро), Румыния и Чехия (145 мил. евро). На эти четыре страны вместе приходилось 78% выкупа и роста в ЦВЕ по стоимости и почти 60% по количеству компаний, инвестированных.

Потребительские товары и услуги были наиболее целевым сектором для покупки и роста инвесторов в ЦВЕ в 2016 году, привлекая 350 млн. евро инвестиций или 23% от общего объема сегмента. За этим последовали сектор ИКТ (296 млн. евро, 20% от общего объема), биотехнология и здравоохранение (226 млн. евро, 15% от общего объема) и энергетика и окружающая среда (189 млн. евро, 13% от общего объема). Секторальная концентрация выкупа и роста инвестиций была значительно выше по сравнению с предыдущим годом, когда только два сектора получили две трети от общего объема выкупа и роста стоимости инвестиций.

Выходы в сегменте выкупа и роста в ЦВЕ в 2016 году составили 994 млн. евро, измеренные по первоначальной стоимости инвестиций, что на 20% меньше, чем в 2015 году. В то же время, количество вышедших компаний снизился с 65 до 61. Продажа другой фирме прямых инвестиций значительно увеличилась в стоимости и стала самым популярным выездным маршрутом с почти половиной общей стоимости выхода сегмента в 2016 году. Торговая продажа, хотя и снизилась более чем на 50% по сравнению с предыдущим годом, заняла второе место по значимости место в сегменте с 30% от общей стоимости выхода по себестоимости.

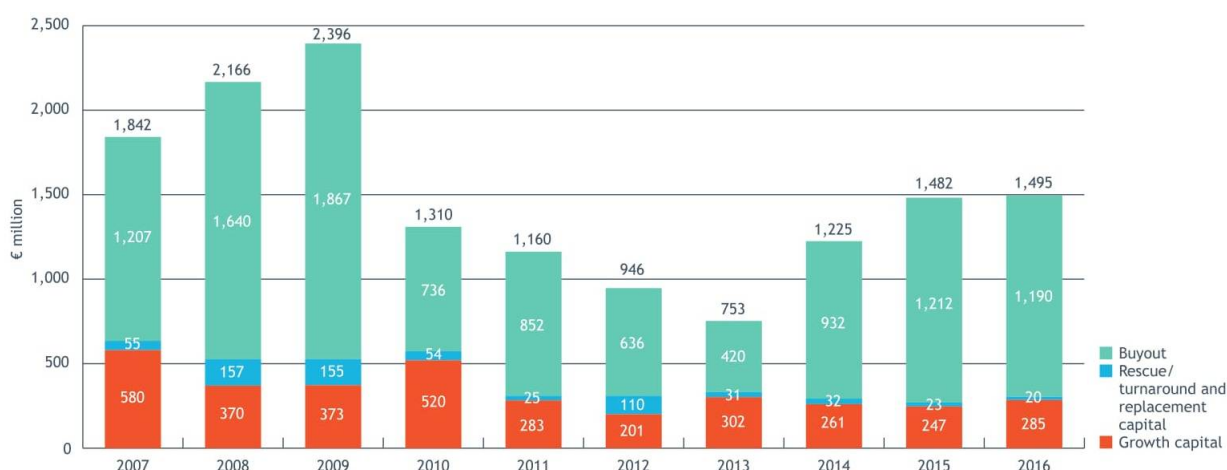


Рис. 4 Структура инвестиций по странам ЦВЕ, 2007-2016 (в млн. евро)

Польша. Сильными сторонами польской экономики является то, что она крупнейший внутренний рынок в ЦВЕ и один из самых быстрорастущих в Европе. Экономический рост сохранялся, несмотря на глобальный финансовый кризис и кризис в еврозоне. Расходы на рабочую силу остаются относительно низкими по сравнению с западноевропейскими рынками, и в последние годы стандарты образования растут. Слабой стороной остаются большие диспропорции в развитие регионов. Красная лента может осложнить работу.

Инфраструктура недостаточно развита по сравнению с остальной частью ЕС, но инвестиции изменяют состояние в лучшую сторону. Польша является крупнейшим бенефициаром структурных фондов ЕС. Низкая безработица повышает доверие потребителей и увеличивает расходы. Рисками польской экономики

являются политические разногласия с европейской комиссией по поводу миграционной политики и сокращение с 2019-2020 г. субсидий из европейских фондов.

Венгрия. Сильной стороной Венгрии является хорошо развитая экономика и высокий уровень образования. Слабыми сторонами являются медленное восстановление после глобального финансового кризиса. Возможностями венгерской экономики являются развитая автомобильная промышленность, производство электроники и IT-аутсорсинг, что привлекает инвесторов в эти и в смежные отрасли. Риски для Венгрии те же, что и для Польши: миграционный кризис и снижение финансирования из бюджетных фондов ЕС.

Чешская Республика. Сильными сторонами Чешской Республики высокий ВВП на душу населения (на уровне среднего значения ЕС) и развитая инфраструктура. Хотя затраты на заработную плату выше, чем у соседей, рабочая сила квалифицирована, а бизнес-климат остается привлекательным. Слабой стороной является неемкий внутренний рынок по сравнению со странами, такими как Польша, что делает его более чувствительным к колебаниям спроса в странах еврозоны. Возможности. Крупные и хорошо развитые машиностроительная и электротехнические отрасли обеспечивают кластер технических ноу-хау. КПМГ отмечает, что отрасли нанотехнологий наряду с другими высокотехнологичными технологиями быстро развиваются и представляют собой хорошую возможность для инвесторов. Риски. Снижение возможностей для экспорта: санкции и контрсанкции с Российской Федерацией уменьшают возможности для чешской экономики на восточном направлении.

Словакия. Сильными сторонами является снижение валютных рисков для инвесторов из еврозоны и высокая производительность труда. Возможности. Успешный автомобильный сектор, предоставляет возможности в цепочке поставок, а также другие инженерные, электронные сектора и IT-сектор.

Румыния. Сильной стороной румынской экономики является низкая стоимость рабочей силы. Но менеджмент слабее, а судебная система и бюрократия менее развиты, чем в других странах Европы, проблемы с коррупцией. Возможности. Существуют возможности для «догоняющего» роста инфраструктуры и строительства, а также для модернизации сельскохозяйственного сектора с высоким процентом качественных пахотных земель. Еще один плюс - доступ к портам Черного моря.

Сильными сторонами экономик стран Центральной и Восточной Европы является внутренний рынок один из самых быстрорастущих в Европе. Экономический рост восстановился после глобального финансового кризиса и кризиса в еврозоне. Расходы на рабочую силу остаются относительно низкими по сравнению с западноевропейскими рынками, и в последние годы растут стандарты образования. Слабые стороны стран ЦВЕ являются большие диспропорции в развитии и инфраструктура, в том числе железнодорожная.

Инвестиционная активность в Республике Беларусь снижается третий год (таблица). Это связано с консолидацией бюджетной политики, проседание рынков у традиционных партнеров (Российская Федерация, Украина) и снижение цен на белорусские экспортные товары (калийные удобрения, нефтепродукты).

Таблица 3. Инвестиции в основной капитал в Республике Беларусь

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Инвестиции в основной капитал (в фактически действовавших ценах; млрд. руб.)	43377,6	55380,8	98664,9	154442,4	209574,6	225269,7	210289,6	18 074,3
Индексы инвестиций в основной капитал (в сопоставимых ценах; в процентах к предыдущему году)	104,7	115,8	117,9	88,3	109,3	94,1	82,5	82,1
Инвестиции в основной капитал за счет иностранных источников в фактически действовавших ценах; млрд. руб.	1206,8	2440,1	13432,92	15315,02	19 41,12	32273,02	37704,72	н/д
в процентах от общего объема инвестиций	2,8	4,4	13,62	9,92	9,52	14,32	17,92	н/д

Все области Республики Беларусь снизили инвестиционную активность в 2016 г., но хуже всех сработали Могилевская и Гомельская области (рисунок 5).

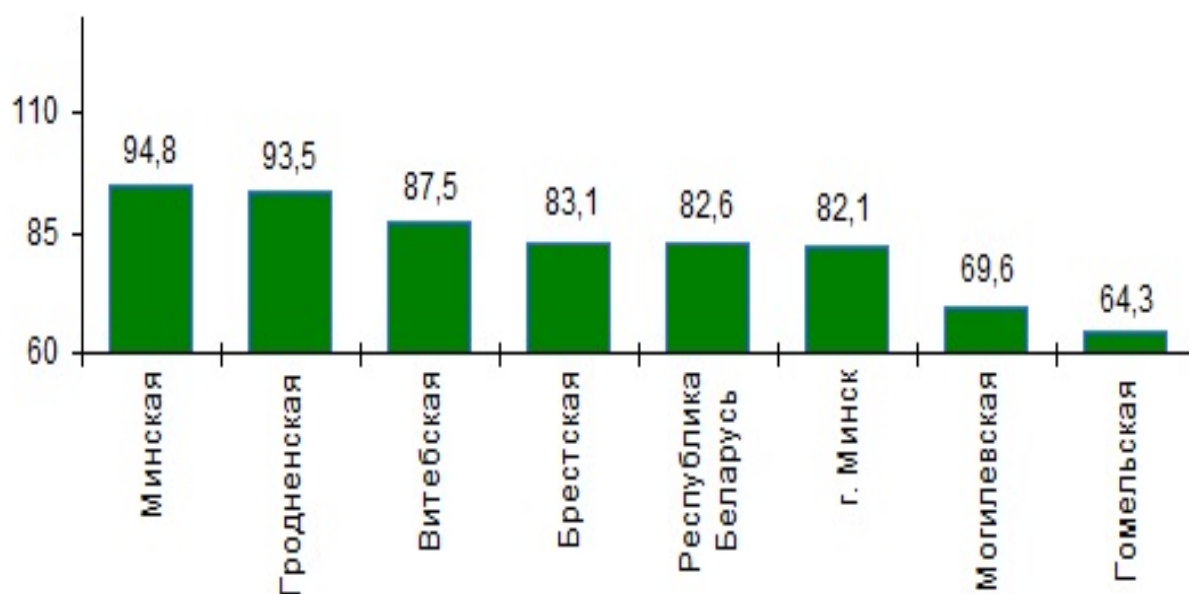


Рис. 5. Индексы инвестиций в основной капитал по областям и г. Минску в 2016 году (в процентах к 2015 г.; в сопоставимых ценах)

Ввод в эксплуатацию жилых домов после 2010 г. упал до 4-5 млн. кв. м и, в настоящее время не демонстрирует тенденций к росту. Для сбалансированности белорусского рынка недвижимости необходимо строить 9-10 млн. кв. м в год, что было предусмотрено программой развития строительного комплекса. Но кризис и снижение финансирования, но позволяет выйти на запланированные объемы строительства.



Рис. 6. Ввод в эксплуатацию жилых домов в Республике Беларусь

Структура объема подрядных работ по формам собственности существенных изменений не претерпевает (рис. 7). Иностранные предприятия за семь лет существенно увеличили свою долю, но она достигла только 3%.

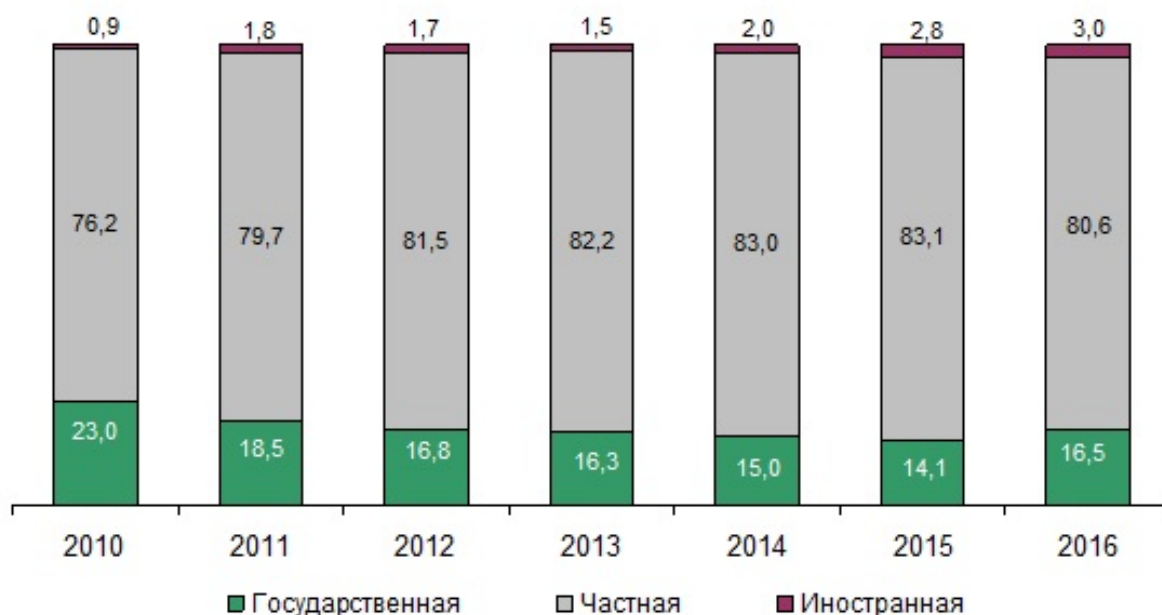


Рис. 7. Объем подрядных работ по формам собственности (в процентах к итогу)

Ввод в эксплуатацию жилых домов на 1 000 человек населения в последнее время снизился (рис.8), но остается на более высоком уровне относительно соседних стран. Целевым показателем остается 1 кв.м на 1 человека.

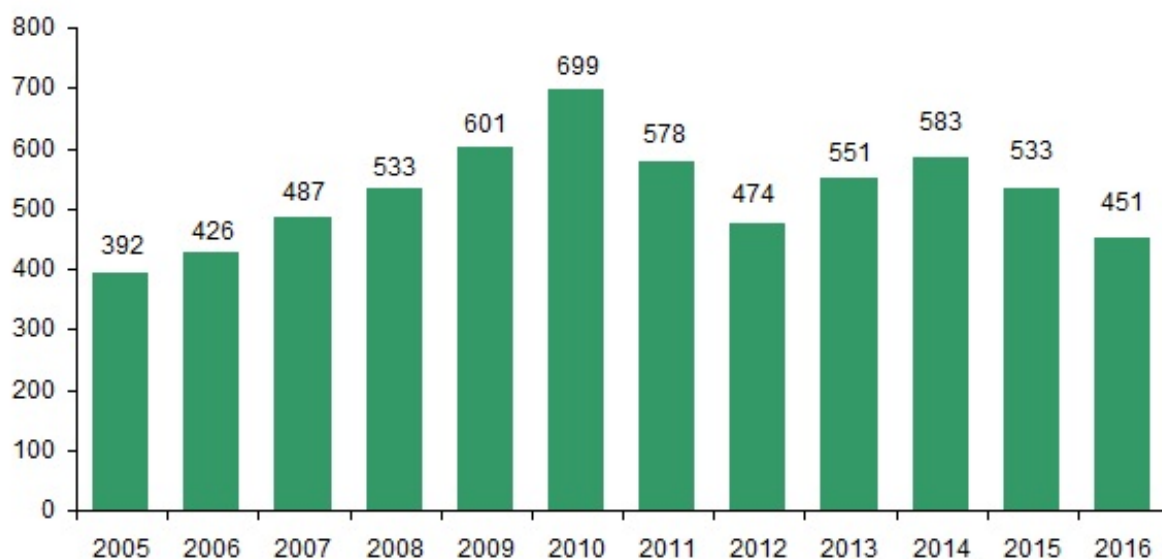


Рис. 8. Ввод в эксплуатацию жилых домов на 1 000 человек населения (квадратных метров общей площади)

Мировая экономика в ближайшие десятилетия совершенно изменится:

- развитие робототехники приведет к безработице под 50%,
- интернет вещей изменит информационную среду вплоть до появления искусственного интеллекта,
- развитие 3-D принтеров изменит логистику с движения сырья и товаров на передачу информации,
- технология «Блокчейн» изменит банковскую систему, а возможно, и систему местного управления,
- экология накладывает ограничения на постоянный рост потребления.

Заключение.

Для Республики Беларусь открыто «окно возможностей». В настоящее время рассматриваются, принимаются и имплементируются целый комплекс законодательных актов, направленных на развитие предпринимательства, повышения информатизации экономики Республики Беларусь и повышение инвестиционной активности.

Литература

1. Central, Eastern, and Southeastern Europe: How to Get Back on the Fast Track / International Monetary Fund/ - IMF, 2016. – 76 с.
2. Статистический ежегодник Республики Беларусь: Статистический сборник / В. И. Зиновский; Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2017. – 545 с.

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ
ОРГАНИЗАЦИОННЫМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ
БЕЛАРУСЬ**

**THEORETICAL ASPECTS OF ORGANIZATIONAL CHANGE
MANAGEMENT IN ENTERPRISES OF INVESTMENT AND
CONSTRUCTION COMPLEX OF THE REPUBLIC OF BELARUS**

*Э.П.Головач, д.т.н., профессор
Брестский государственный технический университет*

*А.И.Рубахов, д.т.н., д.э.н., профессор
Академия Физического Воспитания в Варшаве, РП*

*Golovach E.P., doctor of technical Sciences, Professor
Brest state technical University*

*Rubakhov A. I., doctor of technical Sciences,
doctor of economic Sciences, Professor
Academy of Physical Education in Warsaw, Poland*

Аннотация

Устойчивое функционирование предприятий инвестиционно-строительного комплекса невозможно без проведения различных по масштабу организационных изменений. Осуществление последних требует разработки соответствующей программы и оценки возможностей ее реализации на основе имеющегося потенциала. Особое место в успехе проведения организационных изменений имеет их одобрение сотрудниками организации, что требует выработки соответствующей стратегии поведения управляющим звеном.

Реализация изменений позволит преодолеть инертность и застой в структурах управления, в сложившейся системе связей и отношений и обеспечит эффективное функционирование предприятий на инвестиционно-строительном рынке.

Summary

The stable functioning of enterprises of investment-building complex is impossible without carrying out different scale organizational change. The implementation of the latter requires the development of relevant programme and assess its implementation on the basis of available capacity. A special place in the success of the organizational changes have their approval in your organization that requires the development of appropriate strategies of behavior control element.

Implementation of changes will overcome the inertia and stagnation in governance structures in the existing system of ties and relations and ensure effective functioning of enterprises in investment and construction market.

Основные тенденции развития инвестиционно-строительного комплекса

В последние годы экономика республики развивалась в условиях нестабильных внешних факторов, к которым, прежде всего, можно отнести: рецессию в российской экономике и трудно регулируемые противоречия между Беларусью и Россией по ценам на газ и объемам закупаемой нефти, неблагоприятную конъюнктуру на мировых сырьевых рынках и усиление конкуренции на рынке ЕАЭС по большинству значимых товарных позиций белорусского экспорта (прежде всего, со стороны Китая) вызванных вступлением в ВТО России и Казахстана, затянувшимся военным конфликтом в Украине. Совокупность данных факторов во

многим и определила динамику важнейших макроэкономических показателей республики (табл. 1.).

Таблица 1. Основные показатели социально-экономического развития Республики Беларусь (к соответствующему периоду предыдущего года) [9]

Наименование показателей	2014	2015	2016
ВВП, %	101,7	96,2	97,4
Реальные располагаемые денежные доходы населения, %	101,8	94,5	92,7
Реальная заработная плата	100,3	96,9	96,0
Продукция промышленности, %	102,0	93,4	99,6
Запасы готовой продукции (на конец периода), в % к среднемесячному объему производства	75,8	68,7	66,9
Удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %	13,9	12,9	15,0
Продукция сельского хозяйства (в хозяйствах всех категорий), %	102,9	97,2	103,4
Инвестиции в основной капитал, %	94,2	86,8	82,1
Ввод в эксплуатацию жилья, млн. кв.м	5,5	5,1	4,28
Перевезено грузов	99,2	95,7	96,3
Экспорт товаров и услуг, %	98,3	75,4*	82,1
Сальдо внешней торговли товарами и услугами, % к ВВП	-0,6	0	87,8
Индекс потребительских цен)	116,2	112,0	110,6

Анализ данных показывает, что в 2016 году можно наблюдать некоторые положительные тенденции в развитии экономики: рост ВВП, снижение запасов готовой продукции, рост объемов перевезенных грузов. Однако, инвестиционно - строительный комплекс характеризуется стабильной отрицательной динамикой.

По данным Белстата, в 2016 году объем средств инвестированных в основной капитал составил 18,1 млрд. рублей. Данное снижение обусловлено рядом внутренних факторов, а в частности, сокращением на [9]:

- 17,1% капитальных расходов организаций, подчиненных республиканским органам государственного управления и иным государственными организациями,
- 25% капитальных расходов организаций, подчиненных местным исполнительным и распорядительным органам и
- 13,2% капитальных вложений организаций без ведомственной подчиненности.

«Общий объем инвестиций в строительные работы в 2016 году по сравнению с 2015 годом сократился на 16,2%, капиталовложения в машины, оборудование и транспортные средства уменьшились на 21,7%. При общем росте цен в экономике, составившем в 2016 году 107,8% по сравнению с 2015 годом, дефлятор инвестиций в основной капитал составил 104,7%, дефлятор инвестиций в жилищном строительстве - 109,5%» [9].

Вместе с тем, именно инвестиционно-строительный комплекс является базой для развития всех остальных отраслей, поскольку развитие производства невозможно без роста мощностей действующих предприятий и строительства новых, активизации фондового и других финансовых рынков и т.п.

Следует отметить, что инвестиционная сфера является наиболее уязвимой в условиях экономического спада. Дорогие кредиты, затруднения в привлечении инвестиций (внутренних и зарубежных), падение ВВП и снижение покупательной способности населения и т.п. отрицательно влияют на инвестиционную активность, т.к. предприятия в таких условиях сориентированы на решение текущих и краткосрочных финансовых проблем, а инвестиции откладываются «на потом». Одновременно можно отметить и такие негативные внутренние тенденции в системе управления на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса, как нежелание управленческих кадров к совершенствованию существующих бизнес-процессов и внедрению изменений на всех уровнях управления и отсутствие системы управления организационными изменениями [2].

В сложившейся ситуации возникает необходимость разработки новых стратегий развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса, основанных на использовании новых подходов, нового образа мышления, новых моделей менеджмента.

Теоретические основы внедрения организационных изменений

В современных условиях развития мира и экономики многие организации неизбежно столкнутся (или уже столкнулись) с необходимостью осуществления изменений. В упрощенном понимании под изменениями организации понимается ее переход из одного состояния в другое, связанный с преобразованием и обновлением, а так же освоением новых идей или моделей поведения во внутренней и внешней среде.

В современной научной литературе, посвященной методологическим и практическим аспектам организационных изменений, выделяют три типа развития организации [8]:

I. Макроэволюционный (исторический) - связан с изменениями в промышленности в целом, появлением новых отраслей.

II. Микроэволюционный - связан с изменениями в структуре и конфигурации организации в рамках ее жизненного цикла, что создает определенные проблемы в координации деятельности структурных подразделений.

III. Революционный - связан с изменением состава собственников предприятия вследствие радикальных действий (поглощений, слияний и т.п.) отдельных групп и членов, стремящихся путем захвата власти на предприятии реализовать свои личные интересы.

Основные закономерности процесса трансформации организации, а также типичные проблемы, которые встречаются при попытке провести изменения существующих процессов, ресурсов, ценностей следует рассматривать в призме четырех основных рычагов перемен: процессов, структуры, иерархии, работников, для каждого из которых характерны свои проблемы, жизненные циклы и методы реализации изменений.

Значимость организационных изменений активно возрастает, что вполне закономерно и связано со стремлением хозяйствующих субъектов максимально адаптироваться к изменениям, происходящим во внешней среде. На практике скорость реакции предприятий на изменение условий хозяйственной деятельности не соответствует скорости внешних изменений. Не успев адаптироваться к одной

волне перемен, они встают перед фактом следующей. Все это требует от организаций выработки стратегий сохранения устойчивости на основе поиска и активного использования новых форм, методов, приемов, сфер бизнеса, поскольку прежние подходы себя уже не оправдывают [2].

Поскольку многие современные предприятия не обладают способностью к «развитию в нужную сторону», перед руководителем встает проблема целенаправленного управления изменениями.

Изменения - сложный процесс для любого предприятия, связанный с рисками и неопределенностью исхода его реализации, но чрезвычайно плодотворный в случае успеха [1].

К факторам, создающим неустойчивую и непредсказуемую среду функционирования предприятий инвестиционно-строительного комплекса, означающим, что оно находится в состоянии постоянного напряжения и должно быть готово к изменениям в любой момент времени можно отнести [4]:

- глобализацию, влияющую на все факторы и звенья процесса производства и услуг;
- все более осведомленных и требовательных покупателей;
- технологии производства всего комплекса строительных работ, начиная от проектирования и заканчивая отделкой и благоустройством территории, и оказанием последующих услуг;
- методы и способы управления организацией;
- информационные технологии;
- квалификацию и уровень подготовки кадров;
- социальную ответственность организаций (профессиональная этика, политические факторы, отраслевые нормы).

Управление изменениями является трудоемкой и длительной работой. Ошибки в этой работе могут дорого обходиться как самим предприятиям, так и его сотрудникам. Поэтому, проводя изменения, необходимо быть уверенным, что они приведут к желаемым результатам – повышению качества работы и совершенствованию деятельности. Такую уверенность может дать соблюдение основных принципов управления организационными изменениями (таблица 2).

Согласно концепции развития организации, для того чтобы изменения носили системный характер, руководство должно периодически оценивать и менять свои цели в соответствии с изменениями внешней среды и самой организации. Модификация целей необходима даже в самых успешных организациях хотя бы потому, что текущие цели уже достигнуты. Радикальные изменения целей сказываются на всех остальных составляющих организации. Следовательно, каждая организация должна разрабатывать такую стратегию, которая будет гибкой и поможет ей выжить в условиях быстро меняющейся внешней среды. Для разработки такой стратегии необходимы методы, позволяющие организации приспособиться к будущим изменениям.

Таблица 2. Базовые принципы управления изменениями [5]

Базовые принципы	Сущность
<i>Четкое определение целей изменения</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Для управления изменениями необходимо понимать, к чему следует стремиться, т.е. какова главная цель изменений; • Цели изменений на личностном уровне должны строго согласовываться с целями организационных изменений.
<i>Четкое понимание существующего состояния дел</i>	<p>Чтобы проводить изменения необходимо знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> • каким образом работа, которую необходимо изменить, осуществляется в данный момент; • какие факторы заставляют персонал выполнять данную работу именно таким образом; • какие отклонения от норм возникают.
<i>Планирование изменений</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Планирование изменений позволяет определить: • взаимосвязь изменений личностных и организационных, т.е. влияние одних на другие (невозможно реализовать изменения не изменившись самому); • выявить преимущества изменений; • определить возможные трудности при реализации изменений; • сформулировать альтернативы для реализации организационных изменений
<i>Информирование персонала</i>	<ul style="list-style-type: none"> • Управление изменениями не принесет эффекта, если персонал изолирован от информации о нем. • В ходе внедрения изменений необходимо четко показать персоналу, к чему изменения должны привести и какую пользу от их проведения получают работники.

В практике управления изменениями предлагаются различные подходы к содержанию организационных изменений и последовательности шагов по их осуществлению.

На рис. 1 представлена одна из возможных моделей процесса успешного управления организационными изменениями, включающая в себя ряд последовательных этапов.

Продолжительность каждого из этапов и степень их детализации зависит от выбранной модели организационных изменений.

Перед началом проведения изменений необходимо понять, какого уровня сложности преобразования предстоит, что позволит не распылять усилия и ресурсы, а направить их на решение наиболее важных задач. Для этого E.Lawson и C. Price предложили следующую типизацию организационных изменений [3]:

Простой уровень - для достижения поставленных целей нет необходимости вносить изменения в работу сотрудников (например, закрытие неэффективных производств, ликвидация части имущества и т.п.).

Средний уровень – требующий внести коррективы в практику работы сотрудников (например, оптимизация процессов, изменение функциональных обязанностей, поиск путей сокращения расходов). Как правило, подобные изменения направлены на одно из направлений в деятельности предприятия, требующего улучшений.

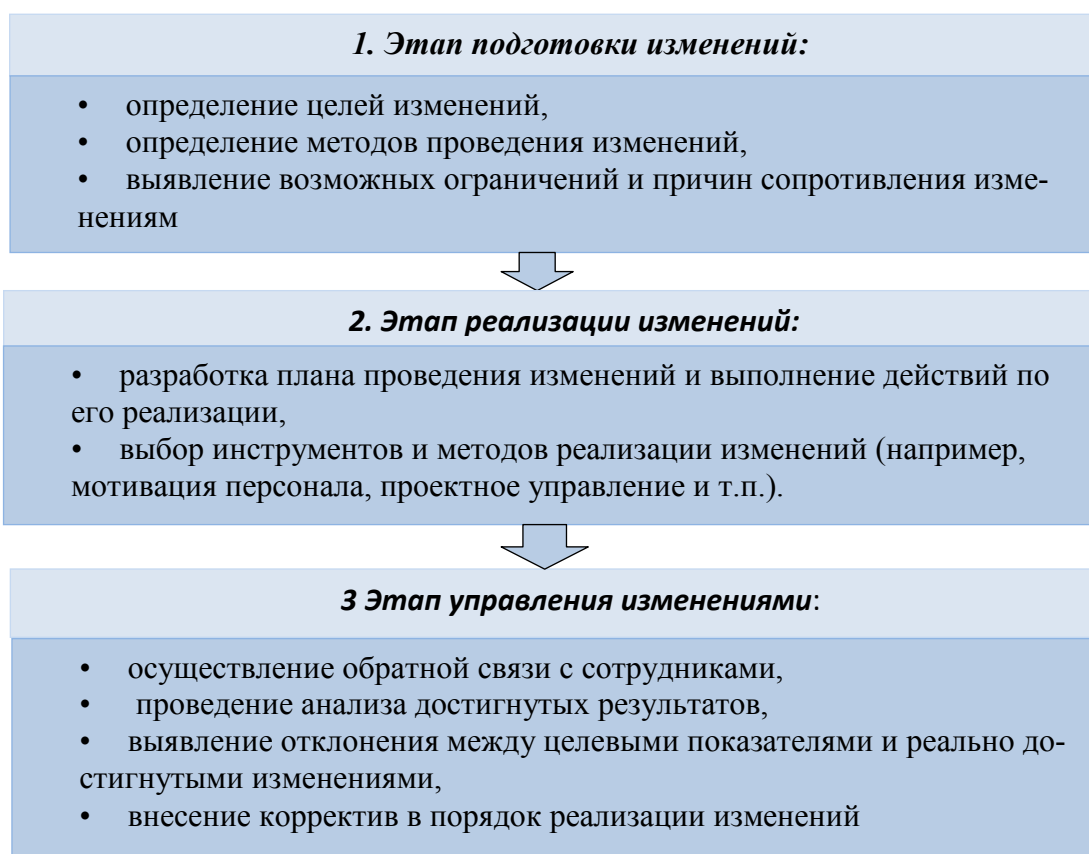


Рис. 1. Этапы управления изменениями [7]

Глубокий уровень - касается преобразований в культурных ценностях организации, изменения способов действия всех сотрудников, что возможно реализовать только в случае изменения их взглядов на организацию и свое место в ней.

Важным элементом в управлении изменениями является признание достигнутых результатов и успехов сотрудников, что позволяет закрепить достигнутые изменения.

Можно назвать огромное количество причин проведения организационных изменений, которые могут возникать как во внешней, так и во внутренней среде предприятия, а также могут представлять собой сочетание факторов внешней и внутренней среды.

Разработка программы организационных изменений на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса

У значительной части предприятий инвестиционно-строительного комплекса РБ проблемы в разработке и реализации стратегии развития возникали и накапливались в течение последних 20 лет, что отразилось на объеме и качестве производимой строительной продукции и услугах. Устаревшее оборудование, разрыв связей в производственно-технологической цепочке, утрата значительной части высококвалифицированного кадрового потенциала «тормозят» разработку и внедрение новых технологий, производства СМР и строительной продукции с качественно новыми потребительскими свойствами, что является необходимым условием для выживания в высококонкурентной рыночной среде и формирования экономики инновационного типа.

Для выявления проблем управления организационными изменениями важно иметь представление об объективных условиях, которые создают предпосылки для их возникновения, с одной стороны, и условиях, которые будут способствовать их реализации на предприятии – с другой.

Признаки, говорящие о необходимости организационных изменений, могут быть прямыми и косвенными:

- ухудшение или стабилизация финансово-экономических показателей предприятия,
- осязаемые потери в результате усиления конкурентной борьбы на инвестиционно-строительном рынке;
- пассивность и безразличие персонала, его неприятие реализации стратегий развития;
- скрытый протест персонала против любых инноваций,
- разрыв между формальными обязанностями персонала и его конкретной работой,
- высокая текучесть кадров и др.

Как показывают исследования, наибольший вес при внедрении проектов организационных изменений имеют следующие факторы [4]:

- раннее информирование и вовлечение сотрудников в проводимые реформы;
- наличие «политической воли» высшего руководства предприятия;
- необходимость интеграции организационных изменений и развития персонала;
- адекватность проводимых изменений корпоративной культуре предприятия;
- настроенность персонала компании на организационные изменения.

Перед разработкой программы изменений, в соответствии с рекомендациями Д. Майстера, необходимо обратить внимание на следующие четыре области функционирования организации [6]:

1. **системы:** действительно ли организация отслеживает нововведения, поощряет новое поведение и вознаграждает за него?

2. **мысленная установка:** действительно ли сотрудники убеждены в важности изменений и хотят их произвести?

3. **знания:** знают ли сотрудники, как произвести перемены?

4. **навыки:** хорошо ли им удастся осуществлять и выполнять то, что они знают?

Достижение положительного результата проводимых организационных изменений предполагает ясное понимание того, о каких изменениях идет речь, а для этого необходима их классификация. Проведенный авторами анализ показывает, что классификационных признаков организационных изменений существует достаточно большое количество. Один из вариантов классификации организационных изменений - по их масштабу представлен в табл. 3.

Для достижения стратегического преимущества менеджеры, по мнению Надлера и Тушмана, могут сосредоточиться на четырех типах изменений внутри предприятия [8]:

Работа – обязанности персонала, производственный процесс, система воздействия на работников и возможные виды мотивации, прежде всего материальной, т.е. все то, что непосредственно влияет на конечный результат производственно-хозяйственной деятельности.

Люди (сотрудники) и их знания, навыки, умения, компетенции и ожидания.

Формальная организация – иначе говоря, структура организации, информационные, логистические, производственные и т.п. системы, а также, политика и принципы работы организации.

Таблица 3. Виды изменений в организации по их масштабу

Масштаб	Сущность
Перестройка организации	Фундаментальное изменение организации, затрагивающее ее миссию и организационную культуру. Изменения реализуют, если организация меняет отрасль, продукт, место на рынке.
Радикальное преобразование	Изменения, вызванные слиянием или поглощением организаций, необходимостью объединения различных культур, появлением новых продуктов и новых рынков, требующих значительных внутриорганизационных изменений, особенно в сфере организационной культуры.
Умеренное преобразование	Реализуется, если организация выходит с новым продуктом на рынок. Изменения затрагивают производственный процесс и маркетинг.
Текущие изменения	Связаны с проведением преобразований одной из функций предприятия (маркетинговой, инвестиционной, производственной и т.п.) и мало затрагивают деятельность организации в целом.
Неизменяемое функционирование	Организация не проводит никаких изменений, реализует существующую стратегию и получает ожидаемые результаты, опираясь на накопленный опыт.

Неформальная организация, иначе говоря, неписанные правила, неформальные группы и неформальные лидеры, их власть и влияние в коллективе.

Изменения в одной из подсистем затрагивают другие, что не всегда воспринимается «с радостью». Оставшиеся без изменения подсистемы стараются вернуть измененные в предыдущее состояние, препятствуя тем самым любым нововведениям.

Таблица 4. Примерная схема программы организационных изменений для строительных предприятий

Цель организационных изменений	Мероприятия
Обеспечение безубыточности	<ul style="list-style-type: none"> • переориентация предприятия на инновационное производство; • создание системы оплаты и стимулирования труда, связанного поддержкой инновационной активности персонала; • совершенствование организационной структуры, направленное на повышение устойчивости и гибкости предприятия, его способности адаптации к нестабильным условиям внешней и внутренней среды; • формирование и внедрение «организационной культуры»; • выделение приоритетных направлений развития предприятия, • выявление ограничений стратегического развития; • внедрение информационных технологий в процессы управления производством; • повышение квалификации персонала и т.п.
Повышение конкурентоспособности	<ul style="list-style-type: none"> • формирование устойчивого конкурентного преимущества предприятия; • реинжиниринг бизнес-процессов; • внедрение системы менеджмента качества; • внедрение новых технологий производства и услуг; • развитие организационной культуры, • разработка программы лояльности; • расширение рынков сбыта, поиск новых каналов сбыта; • совершенствование информационных технологий, внедренных в процесс управления и производства

Существует значительное количество способов определения вероятности успеха в осуществлении изменений, однако, следует иметь в виду, что ни один из подходов, ни одна из моделей по управлению изменениями не являются оптимальными. Выбор того или иного подхода или модели должны базироваться на учете реальных условий и стремлении к повышению устойчивости организации в будущем.

В рамках концепции организационного развития очень важно установить, на каком уровне организационной иерархии находится исходный пункт для начала процесса изменений, который в последующем изменит всю систему.

Примерная схема программы организационных изменений строительного предприятия представлена в табл. 4.

Выбор конкретного направления и соответствующих ему мероприятий определяется возможностями ресурсного обеспечения.

Заключение

Устойчивое функционирование предприятий инвестиционно-строительного комплекса невозможно без проведения различных по масштабу организационных изменений. Осуществление последних требует разработки соответствующей программы и оценки возможностей ее реализации на основе имеющегося потенциала. Особое место в успехе проведения организационных изменений имеет их одобрение сотрудниками организации, что требует выработки соответствующей стратегии поведения управляющим звеном.

Реализация изменений позволит преодолеть инертность и застой в структурах управления, в сложившейся системе связей и отношений и обеспечит эффективное функционирование предприятий на инвестиционно-строительном рынке.

Литература

1. Адизес И., Стремление к расцвету. Как добиться успеха в бизнесе с помощью методологии Адизеса. М.: Дело, 2017. – 256с.
2. Головач Э.П., Рубахов А.И. Управление устойчивостью и рисками в производственных системах. Брест: Изд. БГТУ, 2001. – 275с.
3. Демьяненко В., Особенности управления изменениями в России. Демьяненко Василий. [б. м.]: Издательские решения, 2016. — 138 с.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга. М.: Прогресс, 1991.- 764с.
5. Кемерон, Э. Управление изменениями: Модели, инструменты и технологии организационных изменений/Э. Кемерон, М. Грин; пер. с англ. – М.: Добрая книга, 2006. – 360 с.
6. Майстер Д., Стратегия и толстый курительщик. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2007. – 272 с.
7. Рубахов А.И. Управление переменами на строительном предприятии. Минск: Амалфея, 2011. – 408 с.
8. Управление изменениями: современные технологии и инструменты. Сб. ст. ведущих экспертов в области управления изменениями. М.: «Издательство ИКАР», 2011. – 144 с.
9. https://www.nbrb.by/publications/ЕсTendencies/rep_2016_02_ot.pdf

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В РЕГИОНЕ

*Адаманова З. О., д.э.н., профессор
ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет,
г. Симферополь, Республика Крым, Россия*

*Adamanova, Z.,
head of world economy and economic theory department,
Crimean engineering and pedagogical university, Simferopol*

Аннотация

В статье рассмотрены сущность и особенности функционирования малого предпринимательства в современной экономике. Дано определение малого предпринимательства и актуализирована значимость его развития для региона. Исследована специфика инновационной деятельности малого бизнеса и акцентировано внимание на его новаторской составляющей.

Ключевые слова: инновационная деятельность малое предпринимательство, малое инновационное предпринимательство (МИП), региональная инновационная система (РИС), стартап.

Summary

The essence and features of functioning of small business in modern economy are considered in the article. a definition of small business is given and the significance of its development for the region is actualized. the specificity of innovative activity of small business is studied and emphasis is placed on its innovative component.

Keywords: innovative activity, small business, small innovative entrepreneurship (IIP), regional innovation system (RIS), start-up.

Новые глобальные вызовы актуализируют проблематику развития инновационной деятельности в экономике. Мощной движущей силой этого выступает частное предпринимательство. В последние годы в Российской Федерации (РФ) поставлена цель перехода к инновационной экономике и в этом контексте усиливается поддержка инновационной деятельности всех видов предприятий, включая малые.

Стимулирование инноваций и предпринимательства постепенно смещается на региональный уровень. В связи с этим увеличивается внимание к расширению роли регионов в управлении экономическими процессами, а региональное пространство начинает рассматриваться как основа для обеспечения развития инновационной деятельности, особенно малых предприятий (МП).

Малое предпринимательство (малый бизнес) – принятое название совокупности небольших частных предприятий (критерии отнесения предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства устанавливаются законодательно). Сущность малого предпринимательства целесообразно понимать на основе таких подходов:

- 1) нормативно-правовой (дифференциация МП на основе законодательно установленных критериев);
- 2) экономический (вид предпринимательства, который характеризуется относительно небольшими масштабами деятельности);
- 3) институциональный (понимание как социально-экономического института);

4) структурный (понимание как самостоятельного сектора экономики, имеющего отраслевые и пространственные характеристики, а также структурные позиции в национальной или региональной экономике);

5) социальный (представление как крупной социальной группы и формы социально-экономической организации);

6) ресурсный (понимание с точки зрения возможности субъектов аккумулировать и использовать различные ресурсы в рамках своих целей, стратегий и предпринимательских ориентаций).

В современной экономической системе малое предпринимательство выполняет определенные функции, формирующие его роль и значимость. В то же время эти функции не могут рассматриваться как абсолютные, так как аналогичные функции выполняют средние и крупные предприятия.

Под инновационным предпринимательством понимается предпринимательская деятельность, которая заключается в разработке и/или внедрении и коммерциализации различных инноваций как основного пути максимизации прибыли и развития. Инновационное предпринимательство ориентировано на использование новой технологии, создание нового вида продукции, способа оказания услуг, проникновение в новые сферы деятельности (рынки). Ключевым фактором успеха становится не эксплуатация ресурсов, а реализация инновационной идеи, поиск дополнительных возможностей для рыночной экспансии. Инновационное предприятие может создавать новые экономические блага, а может продавать полученные знания и разработки в незавершенном виде. Особой характеристикой инновационного предпринимательства является повышенный уровень риска. Инновационное предпринимательство, в том числе малое, ввиду своих особенностей рассматривается как отдельный вид с точки зрения развития и государственной поддержки [1; 2; 3; 4].

Следует учитывать некоторые особенности функционирования малого предпринимательства как сектора экономики, а именно: 1) высокий уровень специализации предприятий, межотраслевой характер сектора; 2) высокая интенсивность конкуренции; 3) множественность и неоднородность субъектов; 4) частота переориентации, высокая мобильность предприятий; 5) более высокое влияние неформальных институтов и личных связей и пр. Деятельность МП основана, прежде всего, на личных ресурсах предпринимателей. Часть капитала может привлекаться с неформального рынка. Также увеличиваются объемы венчурных инвестиций и государственной финансовой поддержки (в том числе безвозмездной).

При всей неоднородности МП для них характерны общие организационно-управленческие особенности, в том числе: ключевая роль собственника, совмещение им нескольких функций; прямое внутреннее управление; разнообразие организационных моделей; персонифицированный характер отношений с потребителями и т.п. МП действуют на основе личностных стратегий, которые в большей степени определяются индивидуальными факторами (взглядами, знаниями, стремлениями, ожиданиями, витальными ресурсами, личными качествами и пр.). Бизнес становится в большой степени способом самореализации предпринимателя.

Малое предпринимательство ориентировано преимущественно на локальный (городской, региональный) рынок, что определяет более высокую степень зависимости от местных условий. В тоже время в современных условиях, например, с развитием сети Интернет, деятельность МП становится все более экстерриториальной. В тоже время связь с территорией не исчезает, а трансформируется в конспекте изменений характера деятельности. Если речь идет об инновациях, то деятельность МП зависит от соответствующих местных факторов, как то доступ к знаниям, венчурному капиталу, наличие специальной инфраструктуры. Это создает основу для пространственного аспекта развития инновационной деятельности МП.

В современных экономических исследованиях на основе дистинктивного подхода, предполагающего сравнение с крупным бизнесом, выделяются такие преимущества МП: быстрое реагирование на изменения и переориентация деятельности (гибкость); близость к рынку и потребителю; эффективное распределение полномочий и ответственности между работниками, более высокая мотивация; относительно небольшая величина стартового капитала и меньше сроки окупаемости инвестиций; простота и более низкие издержки управления, отсутствие бюрократии; готовность пойти на повышенный риск. Эти преимущества во многом обуславливают ориентацию МП на инновации.

Малое предпринимательство характеризуется также рядом естественных ограничений, в том числе: высокая степень неустойчивости, чувствительность даже к небольшим колебаниям; ограниченная ресурсная база; недостаточная квалификация руководителей; невозможность использовать сложные технологии и пр. Эти ограничения частично могут компенсироваться за счет государственной поддержки.

В мировой практике малого предпринимательства тесно связано с функционированием крупных компаний, а также поддерживается банковскими и венчурными структурами, университетами. Учитывая преимущества и недостатки малого предпринимательства и обратные характеристики крупного бизнеса, следует признать их взаимодополнение, особенно в сфере инноваций, а также целесообразность сотрудничества.

В последние годы преобладающей формой инновационных МП становятся стартапы. Возникает целая индустрия, ориентированная на их создание и продвижение новых предприятий. В рамках такой индустрии действуют серийные предприниматели, которые фокусируются на создание и развитие новых предприятий с большим потенциалом роста. В тоже время необходимо отметить, что не во всех отраслях может действовать такой подход, как стартап-предпринимательство. В наукоемких сферах процесс создания и развития предприятия является длительным и не может обеспечиваться за счет венчурного капитала. Кроме этого, в индустрии стартапов также не всегда могут быть отобраны необходимые региону проекты. В связи с этим, необходимы альтернативные механизмы, связанные с государственной поддержкой.

На уровне региона развитие инновационной деятельности МП имеет большое значение с точки зрения улучшения пространственной структуры экономики, что связано с: вовлечением новых ресурсов в хозяйственный оборот, наращиванием экономического потенциала территорий; освоением новых видов деятель-

ности; выравниванием межрегиональных дисбалансов в производстве и пр. В целом предпринимательство способствует оптимизации территориального разделения труда внутри региона.

Необходимость приоритетного рассмотрения условий развития инновационной деятельности МП обусловлена локализацией основных стадий инновационных процессов, производства, кластеров на региональном уровне. В регионе проявляется эффект близости, в результате которого:

- концентрируются ресурсы;
- происходит быстрая диффузия знаний;
- развивается сотрудничество и другие социальные связи;
- облегчается поиск специалистов;
- интенсифицируется взаимодействие бизнеса, науки и органов власти;
- возникают сообщества интенсивных знаний и инноваций, предпринимательские сети;
- создаются функциональные системы поддержки инновационной деятельности, в том числе инновационная инфраструктура;
- концентрируется научно-технический потенциал и интеллектуальные ресурсы.

Также регион рассматривается как пространство, где осуществляется инновационная деятельность благодаря имеющимся ресурсам и условиям. Охватывая науку и бизнес региона, следует также учитывать «эффект обучения», абсорбцию знаний, динамические способности к развитию территории. В результате МП выступают субъектом инновационного развития экономики, реализуя свои специфические преимущества.

В пространственном аспекте необходимо учитывать значительными природно-географические, социальные и экономические отличия регионов, проблемы и приоритеты, что определяет направления развития инноваций.

Малое инновационное предпринимательство может быть особой движущей силой модернизации региональной экономики, наряду с государством и обществом иницируя и осуществляя различные модернизационные изменения, которые также имеют региональную специфику. Роль инновационного предпринимательства выходит за рамки сугубо предпринимательского сектора, охватывает сферу науки, вовлекая ее в работу над инновациями.

Через близость к потребителям МП быстро распространяют модернизационные изменения в обществе и отдельных социальных группах.

В современной экономике предпочтительной является инновационная модель модернизации, исходя из характеристик которой (интенсивные инновации, передовые технико-экономические парадигмы и др. [32]), развитие инновационного предпринимательства является определяющей предпосылкой. Однако для реализации роли предпринимательство должно выйти на определенный уровень развития, масштабы и активность деятельности, что требует государственной поддержки.

Анализ современных исследований позволяет актуализировать задачу, связанную с необходимостью формирования региональной модели развития инновационной деятельности МП, которая будет определять: стратегические цели и задачи, концептуальные основы решения поставленных проблем, направления дей-

ствий, роль власти и т.п. Такая модель подчинена общенациональным установкам и траекториям развития, а также призвана реализовывать четыре целевых функции: 1) экономическая (приумножение и реализация экономического потенциала, развитие производительных сил); 2) социальная (развитие социальных институтов, человеческого потенциала, саморегулирование общества); 3) трансформационная (переход к инновационной модели, глубокие изменения сферы науки и инноваций); 4) модернизационная (обновление структуры экономики, технологий, общественного уклада).

Основы развития МИП должны отвечать требованиям современной экономики, становлению постиндустриального, информационного общества, экономики знаний.

На региональном уровне в рамках пространственного аспекта рассматривается формирование региональной инновационной системы (РИС). В современных РИС МП отводится важная и разнообразная роль, в частности как источника идей и инноваций, сферы деятельности ученых, наиболее рискованного субъекта. В регионах, где РИС находится на этапе формирования, роль малого предпринимательства может быть значительно шире и охватывать создание новых отраслей. Ввиду своих особенностей МП будут закладывать основы РИС и инициировать новые для региона процессы, виды деятельности, формы организации и др. [5; 6].

В рамках РИС могут формироваться специальные региональные системы поддержки предпринимательства, которые объединяют разнообразные элементы (финансовые механизмы; инфраструктуры; информационные сети, правовое обеспечение и пр.) и представляются как экосистем.

Государственная поддержка инновационной деятельности и МП все больше смещается на региональный уровень, субъектом ее реализации становится регион как относительно самостоятельный субъект управления и ответственности. В современной парадигме в такой поддержке начинает широко использоваться стратегическое планирование и системный подход, сочетается государственное и рыночное стимулирование, развивается государственно-частное партнерство и самоорганизация бизнеса. Поддержка малого предпринимательства становится отдельным направлением региональной экономической политики. Постоянная поддержка, направленная на компенсацию «провалов» рынка, сочетается с временными мерами, в том числе антициклического характера. Современная парадигма поддержки малого предпринимательства весьма разнообразна по направлениям и методам, базируется на принципах инклюзивности. Структуры и механизмы поддержки зачастую «встраиваются» в функционирование малого предпринимательства настолько, что дополняют его потенциал.

Литература:

1. Вишневецкий В., Дементьев В. Инновации, институты и эволюция // Вопросы экономики. – 2010. – № 9. – С. 41-62.
2. Светуных М.Г. Предпринимательство и инновации / М.Г. Светуных, С.Г. Светуных. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 128 с.
3. Лацоник У. Теория инновационного предприятия / У. Лацоник // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – Т. 4. – №3. – С. 7-32.
4. Александрии Ю. Н. Инновационная модель развития малого предпринимательства // Проблемы современной экономики. – 2010. – №2. – С. 195-199.

ИНВЕСТИЦИИ И ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ В ЭКОНОМИЧЕСКОМ РОСТЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

INVESTMENTS AND VALUE ADDED IN ECONOMIC GROWTH OF THE REPUBLIC BELARUS

Костенко Н.В.,

*Брестский государственный технический университет,
Республика Беларусь*

Kostenko N.V.,

Brest State Technical University, Republic Belarus

Аннотация

В статье на примере неоклассической модели экономического роста Р. Солоу рассмотрены факторы, влияющие на экономический рост Республики Беларусь. На основе статистических баз данных UNCTAD и TradeMap проанализировано влияние ряда факторов на экономический рост. Особый акцент в статье сделан на развитии агропромышленного комплекса путем внедрения робототехнических систем, что возможно реализовать интегрировав технологии ИТ-сектора, машиностроения, строительной отрасли и сельского хозяйства.

Summary

In the article, the factors influencing the economic growth of the Republic of Belarus are examined using the example of Neoclassical model of economic growth of R. Solow. Based on the statistical databases of UNCTAD and TradeMap, the impact of a number of factors on economic growth is analyzed. Particular emphasis is placed on the development of the agro-industrial complex through the introduction of robotic systems, which can be realized by integrating the technologies of the IT sector, engineering, construction and agriculture.

В экономической литературе и научных кругах достаточно много внимания уделяется вопросам создания добавленной стоимости, поскольку государства все активнее включают в процессы транснационализации капитала путем привлечения инвестиций. На международном уровне в рамках организации ОЭСР, ВТО, ЮНКТАД изучается опыт стран в создании добавленной стоимости, ведутся статистические базы данных, что позволяет оценить процессы формирования добавленной стоимости в динамике.

Ортодоксальные теории экономического роста страны рассматривают различные факторы, которые оказывают значительное влияние на макроэкономические показатели государства. За основной показатель отражающий экономический рост принято брать показатель Внутреннего валового продукта на душу населения.

Динамика ВВП на душу населения Республики Беларусь и темпов роста за 1993-2016 гг. с прогнозом на 5 лет отражена на рис. 1.

На основании, представленных на рис. 1 данных, можно сказать о том, что ВВП на душу населения в 2005 году достиг показателя экспоненциального роста, а в 2006-2008 гг. превышал данный тренд. Но финансовый кризис 2008-2009 гг., негативно отразившийся на экономиках стран мира, не обошел и экономику Республики Беларусь, показав V-образное падение макроэкономических показателей. С 2015-2016 гг. наблюдается падение показателя ВВП на душу населения, меньше экспоненциального тренда.

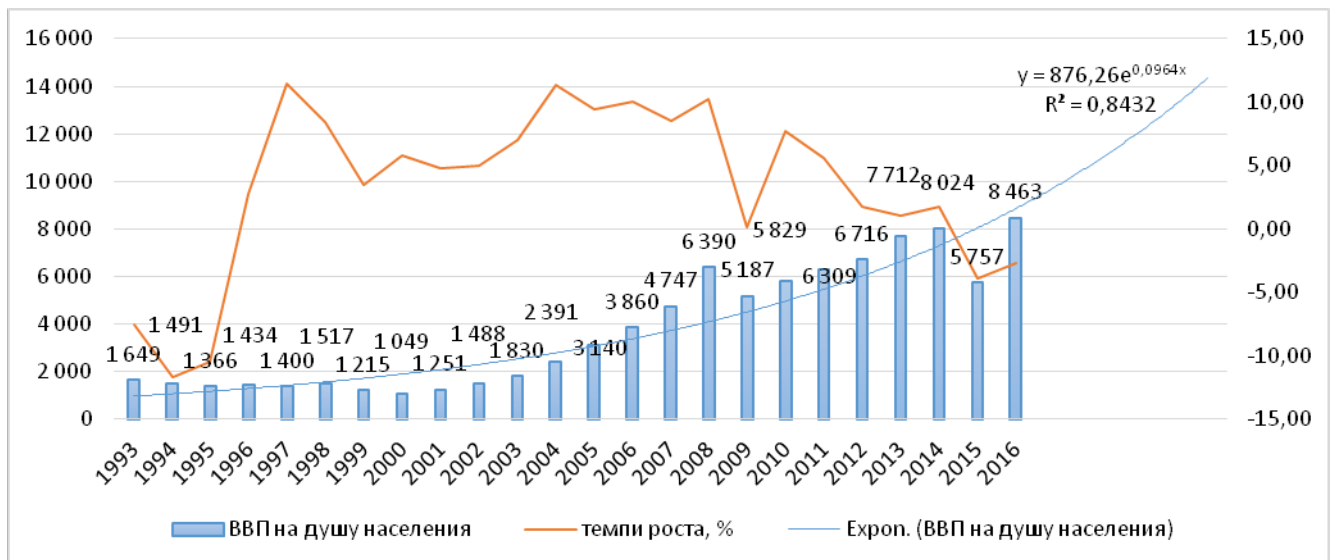


Рис. 1. Динамика ВВП на душу населения и темпов роста за 1993-2016 гг. с прогнозом на 5 лет

Примечание: составлено автором на основе данных ЮНКТАД:
<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

С точки зрения экономической теории рассмотрим, какие факторы оказывают наибольшее влияние и в чем заключаются резервы роста для экономики.

В неоклассической модели Р. Солоу рост ВВП объясняется ростом населения, техническим прогрессом и инвестициями. В долгосрочном развитии рост ВВП определяется ростом населения и темпом технологического развития. Увеличение инвестиций хоть и увеличивает ВВП, но только в краткосрочном горизонте. Таким образом, для достижения устойчивого экономического роста в стране требуется не «расширение» капитала, а его «углубление», то есть с помощью технологического прогресса [1]. С нашей точки зрения, технологический прогресс обусловлен приращением добавленной стоимости (Value added - VA) в стране и взаимосвязью национальных экономик в глобальных цепочках создания стоимости (Global value chains - GVC). Технологический прогресс, в свою очередь, стимулирует потоки инвестиций в наиболее привлекательные отрасли и национальные экономики.

Модель Р. Солоу отвечает на очень важные вопросы экономической теории и экономической политики; каковы факторы сбалансированного экономического роста; какой темп роста может позволить себе экономика при заданных параметрах экономической системы и как при этом максимизировать доход на душу населения и объем потребления; какое влияние на темпы роста экономики оказывают рост населения, накопление капитала и технический прогресс. Модель Р. Солоу показывает не только возможность равновесного экономического роста при полной занятости и полном использовании производственных мощностей. Особенностью этой неоклассической модели является и то, что она демонстрирует устойчивость экономического роста, т.е. способность экономической системы возвращаться к траектории сбалансированного развития при помощи внутренних рыночных механизмов саморегулирования [1].

Изучая фактор потребления и накопления капитала, отраженного на рис. 2, следует отметить, что разница между расходами на потребление домашних хо-

зйств и валовым накоплением, согласно теории Р. Солоу, растет и в 2016 году достигла 11 387 млн. дол. в абсолютных показателях, а в относительных – удельный вес валового накопления капитала от расходов на потребление домашних хозяйств, сократился с 62% в 1992 г. до 58% в 2015 г.



Рис. 2. Динамика расходов на потребление домашних хозяйств и валового накопления капитала в Республике Беларусь за 1992-2015 гг.

Примечание: составлено автором на основе данных ЮНКТАД:

<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

Согласно данным ЮНКТАД, население Республики Беларусь составило 10 млн. 220 тыс. человек в 1992 году и на протяжении 26 лет постепенно сокращалось, достигнув в 2016 году 9 млн. 480 тыс. человек. Численность трудоспособного населения составляла: в 1992 г. – 5 млн. 189 тыс. человек (50,77%), в 2016 г. – 4 млн. 497 тыс. человек (47,43%). Падение удельного веса трудоспособного населения за 25 лет составило 3,34%. Следовательно, ВВП на душу населения мог расти из-за сокращения численности населения.

Таким образом, мы видим, что ресурсы роста (падения) населения и накопления капитала (инвестиций) фактически не дают отдачи, поэтому резервом экономического роста остается технологический прогресс, который нами рассматривается как приращение добавленной стоимости, произведенной в стране. В целом, национальный доход страны определяется как сумма добавленной стоимости всех предприятий, занятых в экономике страны.

Снова обратившись к базе данных ЮНКТАД, рассмотрим вклад отраслей АПК, промышленности и сферы услуг в создании добавленной стоимости, рис. 3.

Данные рис. 3 показывают, что 1994 г. стал переломным в удельном весе отраслей в создании добавленной стоимости. Доля АПК сократилась почти на 9%, промышленности на 11%, а доля сферы услуг возросла за 2 года на 20,1%. В 1997 и 2008 гг. показатели промышленности и сферы услуг практически сравнялись. Но если после кризиса 2008-2009 гг. удельный вес сферы услуг в создании добавленной стоимости стал расти, то показатели промышленности и АПК постепенно снижаются.

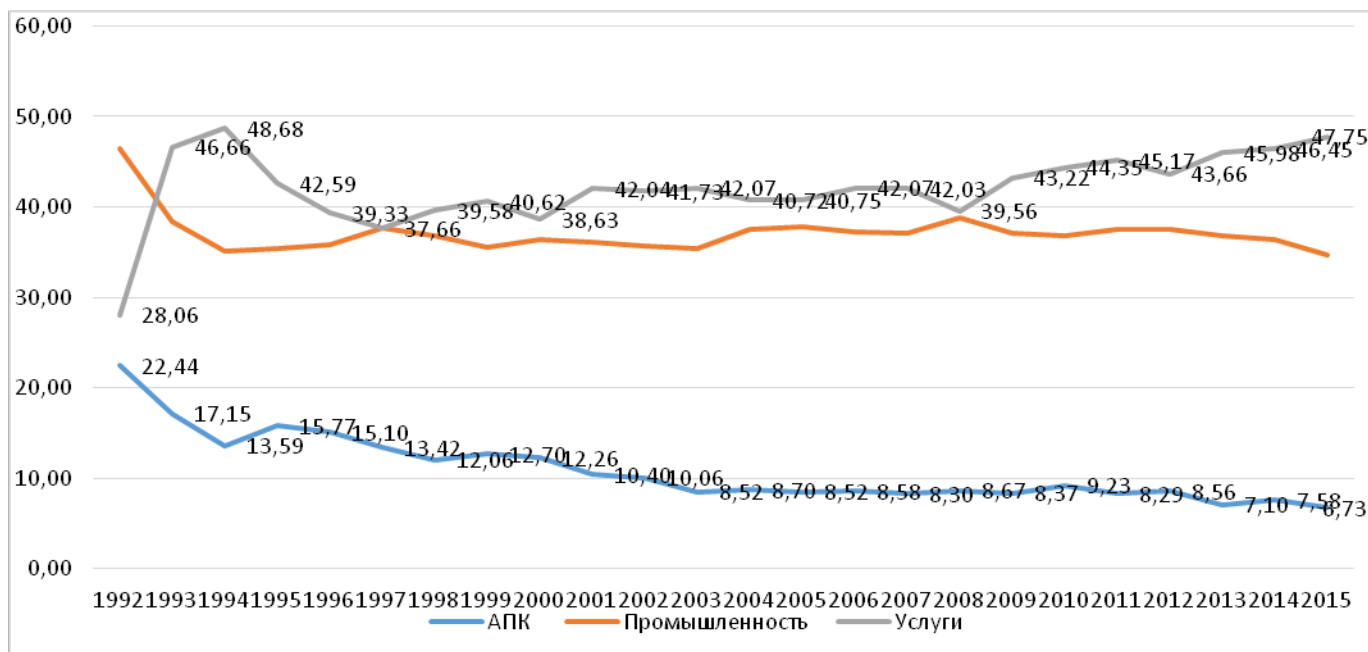


Рис. 3. Удельный вес отраслей экономики Республики Беларусь в создании добавленной стоимости

Примечание: составлено автором на основе данных ЮНКТАД:

<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>

В Республике Беларусь было много сделано для развития сферы услуг:

- развитие транспортной инфраструктуры и участие в трансконтинентальных проектах;
- предоставление льготного режима для ИТ-сектора;
- выполнение подрядных работ в строительстве за рубежом;
- развитие рекреационной и туристической инфраструктуры;
- обеспечение доступности к денежным ресурсам, благодаря снижению ставки рефинансирования НБ РБ, которое только в 2017 г. составило 7% - с 18 до 11%.

Приведенные мероприятия по разному отразились на показателях экспорта услуг, табл. 1. В результате по данным табл. 1 мы видим, что транспортные услуги стали снижаться с 2013 г. из-за санкционного давления на российскую экономику, что привело к сокращению транспортировки экспортно-импортных грузов. А экспорт ИТ-сферы и услуг по строительству стали набирать обороты.

В сложившейся ситуации, особое внимание необходимо уделить повышению добавленной стоимости в сфере АПК и промышленности.

Предприятия промышленности необходимо включать в процессы фрагментации глобального производства, производя отдельные компоненты для зарубежных предприятий или производя продукцию под маркой известных брендов.

В этом направлении ряд предприятий уже делают успешные шаги. БМЗ с 2015 года поставляет свою продукцию в 120 зарубежных и отечественных предприятий различных отраслей промышленности, в том числе представляющие автомобилестроение, производство подшипников и точное машиностроение. В частности, получено одобрение и ведутся серийные поставки сортового проката в прутках в адрес компаний, выпускающих комплектующие для ведущих автомобильных концернов: DAIMLER, VW, BMW, MAN и другие [2].

Таблица 1. Динамика экспорта услуг Республики Беларусь за 2012-2016 гг.

Код услуги	Виды услуг	2012	2013	2014	2015	2016
S	Все услуги	6,311,700	7,506,000	7,879,600	6,633,500	6,812,900
3	Транспорт	3,573,000	3,792,400	3,726,000	2,928,200	2,922,900
9	Телекоммуникации, компьютерные и информационные услуги	598,4	750,3	903,6	1,004,700	1,157,700
5	Строительство	469,7	1,065,500	1,220,400	995,5	1,031,200
4	Путешествия	684,7	791,4	867,6	728,7	709,6
10	Другие бизнес-услуги	533,8	627,3	673,5	564,4	520,1
2	Услуги по техническому обслуживанию и ремонту	127,5	130,9	132,3	161,3	216,8
1	Услуги по производству физических материалов, принадлежащих другим	209,9	219,9	201,6	140,3	140,1
7	Финансовые услуги	24,8	24	37,7	30,6	29,4
8	Сборы за использование интеллектуальной собственности	22,9	27,7	39,1	22,3	27,8
12	Государственные товары и услуги	36	40,2	36,1	27,4	26,1
6	Страховые и пенсионные услуги	19,8	23,6	23	19,1	17,8
11	Персональные, культурные и рекреационные услуги	11,2	12,8	18,7	11	13,4

Примечание: составлено автором на основе данных TradeMap:

http://www.trademap.org/Service_SelCountry_TS.aspx?nvpm=1|1|2|1|5|1|1

Сборка микроавтобусов на "Брестмаше" начнется в первой половине 2018 года. Проект реализуется по договоренности между холдингом "Белавтомаз", в который входит "Брестмаш", и китайской государственной корпорацией JAC Motors. По договоренности партнеры из Китая поставляют комплектующие, в Бресте производятся сборка и тестирование автомобилей, далее под мазовским брендом продукцию реализуют в Беларуси и в странах Евразийского экономического союза. Для реализации проекта выбраны два варианта Sunray: пассажирский и малотоннажный грузовой микроавтобусы [3].

Активный поиск диверсификации направлений экспорта, будет способствовать возрождению белорусских предприятий и повышению удельного веса добавленной стоимости, созданной на местных предприятиях.

Например, польский опыт в производстве легковых и коммерческих автомобилей показал, что 50,7% добавленной стоимости в экспорте автомобилей было создано на местном рынке.

Приток инвестиций в промышленность позволяет повысить капиталоемкость произведенной продукции, путем внедрения процессных инноваций, что позволяет повысить созданную добавочную стоимость. В отличие от промышленности, в сфере агропромышленного комплекса производится трудоемкая продукция.

В условиях развития информационных и компьютерных технологий в Республики Беларусь необходимо стимулировать их применение в различных отраслях, в том числе и АПК. На стыке различных отраслей появляются принципиально инновационные решения, позволяющие повысить добавочную стоимость. В мировой практике широкое распространение получают развитие технологий искусственного интеллекта, мехатроники и робототехники, которые все активнее внедряются в сферу АПК. В Беларуси уже успешно работают роботизированные животноводческие фермы ЗАО «ВИТЭКС», СПК «Свитязянка-2003», РУП «Витебскэнерго», где инвестиции были вложены в роботизированные доильные аппараты.

Говоря о более высокой отдаче, представитель компании ДеЛаваль приводит данные исследовательского проекта ЕС «Факторы рынка». В течение десяти лет — с 2000 по 2010 год — ученые анализировали производственные показатели европейских ферм. Они установили, что в среднем продуктивность предприятий, перешедших на роботов, повышалась на 8 % в год, в то время как фермы, сохранявшие традиционные системы доения, оставались с прежними результатами [4].

Сегодня реальностью стали роботизированные комплексы по посадке, прополке и уборке урожая овощей, фруктов и ягод. Применение данных комплексов требует определенных инвестиций, но наибольший эффект фермерские хозяйства могут получить за счет сокращения срока сбора урожая.

На мировом рынке предложение роботов для разных видов сельскохозяйственных работ составляет от 12 тыс. до 250 тыс. дол. США, аренда будет обходиться от 250 до 450 дол. США [5], что может быть неподъемной инвестицией для мелких хозяйств.

В результате проведенного исследования, можно сделать вывод, что сокращение численности населения и удельного веса трудоспособного населения не стимулирует экономический рост, а низкий уровень оплаты труда не ведет к росту валового накопления капитала. Поэтому для стимулирования экономического роста в Республике Беларусь необходимо переходить от трудоемких технологий на капиталоемкие, которые интегрируют возможности разных отраслей на получение единого результата.

Таким образом, необходимо стимулировать инвестиционную активность, а именно:

- отрасль информационных технологий необходимо стимулировать льготами для создания робототехнических комплексов и роботов, предназначенных для сельскохозяйственных работ;
- при вузах и профильных исследовательских институтах необходимо создать лаборатории по робототехнике для сельского хозяйства;
- машиностроительные предприятия получают заказы по производству роботов и робототехнических комплексов;
- строительные организации выполняют подрядные работы по строительству роботизированных сельскохозяйственных форм;
- сельскохозяйственные предприятия внедряют прогрессивные технологии, повышая производительность труда и создавая более высокую добавленную стоимость.

Литература

1. Курс экономической теории под общей редакцией проф. Чепурина М.Н., проф. Киселевой Е. А., Киров. – «АСА», 2006. – С. 619–621.
2. Четверть продаваемой БМЗ продукции – инновационная. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belta.by/newscompany/view/chetvert-prodavaemoj-bmz-produktsii-innovatsionnaja-274267-2017/> Дата обращения: 02.11.2017
3. Сборка микроавтобусов на "Брестмаше" начнется в первой половине 2018 года. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belta.by/newscompany/view/sborka-mikroavtobusov-na-brestmashe-nachnetsja-v-pervoj-polovine-2018-goda-274794-2017/> Дата обращения: 07.11.2017
4. Жуков А. Роботизированное доение на практике. DeLaval VMS в Беларуси. [Электронный ресурс]. Белорусское сельское хозяйство. 2017. – №3 (143). – Режим доступа: <http://agriculture.by/articles/zivotnovodstvo/robotizirovannoe-doenie-na-praktike.-delaval-vms-v-belarusi>
5. 25 компаний, производящих робототехнику для сельского хозяйства. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://geektimes.ru/company/robohunter/blog/250814/> дата обращения 25.05.2015.

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ

COMPARATIVE CHARACTERISTIC OF OUTBOUND TOURISM BELARUS AND RUSSIA

*Лазарчук И.М., старший преподаватель,
Брестский государственный технический университет, Республика Беларусь*
*Lazarchuk I.M., Senior Lecturer,
Brest state technical university", Republic of Belarus*

Аннотация

В статье рассмотрены особенности инновационной деятельности на предприятиях Республики Беларусь, показатели инновационной и инвестиционной деятельности организаций промышленности Брестской области. Выявлены факторы, влияющие на развитие инновационно-инвестиционной деятельности промышленных предприятий.

Summary

In article features of innovative activity are considered on enterprises of Belarus, innovative and investment performance of organizations of industry of the Brest area indicators are considered. The factors influencing of development of innovative-investment activity of industry are revealed.

Всё большую актуальность приобретают вопросы устойчивого экономического развития как Республики Беларусь в целом, так и ее областей, отраслей, а также отдельных предприятий. Одной из основных целей предприятия, работающего в условиях рыночной экономики, является не только обеспечение конкурентоспособности его товаров, но и совершенствование процессов их создания и производства. Опыт ведущих стран мира показывает, что этой цели достигают организации, отличающиеся высокой инновационной активностью. Не решив задачу обеспечения устойчивого эффективного развития большинства предприятий на базе наиболее передовых достижений научно-технического прогресса, белорусская экономика не сможет преодолеть многих проблем.

Основополагающая роль в развитии национальной экономики Республики Беларусь, обеспечении экономической безопасности государства, размещении производительных сил и формировании научно-технического потенциала принадлежит промышленному комплексу [5]. Промышленность в Республике Беларусь является ключевым сектором, обеспечивающим 23,4% (22,4% в Брестской области) рабочих мест в структуре численности занятого населения по видам экономической деятельности и создающим 26,4% (27,3% по Брестской области) валовой добавленной стоимости (включает горнодобывающую промышленность, обрабатывающую промышленность, производство и распределение электроэнергии, газа и воды).

Таблица 1. Темп роста объема промышленного производства Брестской области к уровню предыдущего года в 2011-2016 гг., %

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Республика Беларусь						
Объем промышленного производства, млн. рублей	3483111 46	6171949 46	6074100 92	6743477 79	7395900 24	8179487 70
Темп роста к предыдущему году	208,09%	177,20%	98,41%	111,02%	109,67%	110,59%
Брестская область						
Объем промышленного производства, млн. рублей	2910295 8	5574189 6	6055067 6	6998779 5	7781723 6	9501484 0
Темп роста к предыдущему году	181,69%	191,53%	108,63%	115,59%	111,19%	122,10%

По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, с 2012 г. по первую половину 2014 г. индекс объема промышленного производства в Брестской области имел тенденцию к увеличению, но в меньших темпах, чем в предыдущих годах. С конца 2014 г. по настоящее время наблюдается рост объема промышленного производства в темпах больших, чем в предыдущем году. Рассмотрим промышленное производство Брестской области.

Таблица 2. Затраты на технологические инновации

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Республика Беларусь						
Затраты на технологические инновации, млрд. руб.	8 763,7	7 937,5	9 986,2	10 281,9	10 616,7	7746,0
Брестская область						
Затраты на технологические инновации, млрд. руб.	561,5	554,3	571,5	777,6	408,2	135,0

Технологические инновации играют всё большую роль в обеспечении устойчивого экономического роста, а так же повышения конкурентоспособности за счет создания новой продукции и услуг, технологии и материалов, новых организационных форм.

В 2016 году наблюдается сокращение затрат на технологические инновации как в целом по Республике, так и в Брестской области. В разрезе отдельных отраслей промышленности наибольший удельный вес затрат на технологические инновации наблюдается в пищевой промышленности (34 %), машиностроении и металлообработке (27 %), промышленности строительных материалов (19 %), электроэнергетике (11 %). Остальные отрасли явно отстают от лидирующих по этому показателю (рис. 1).



Рис.1 Затраты организаций промышленного производства на технологические инновации Брестской области

Затраты на технологические инновации в последние годы в Брестской области варьируется в пределах 1- 5% от объёма инвестиций в основной капитал, чего явно недостаточно для технологического обновления и расширения производства принципиально новой продукции. Причём отмечается тенденция снижения данного показателя.

Таблица 3. Затраты на технологические инновации

Объекты исследования	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Республика Беларусь	0,089	0,051	0,048	0,046	0,050	0,04
Брестская область	0,045	0,033	0,024	0,032	0,020	0,007

Научные исследования и разработки в 2016 году выполняли 31 организация. Оценивая интеллектуальные ресурсы Брестской области, необходимо отметить, что численность исследователей, занятых в инновационной сфере, является одним из основных показателей, характеризующих уровень развития научного сектора в регионе, состояния и развития научной деятельности. Общая численность исследователей по областям наук за последние годы увеличилась, несущественно изменилось количество исследователей, имеющих ученую степень доктора, и наблюдается некоторое снижение исследователей, имеющих учёную степень кандидата наук (табл. 4). Наибольший удельный вес исследователей приходится на технические науки (59 %). Удельный вес докторов наук в числе исследователей в 2016 году составляет 0,6 %, кандидатов наук – 4,2 %. Республиканские показатели имеют более весомую долю – 3,7 % и 16,8 % соответственно.

Изменение числа инновационно-активных предприятий промышленности в абсолютных величинах с 2010 по 2016 годы имеет циклический характер, так в 2010 – 2012 гг. происходило увеличение числа таких предприятий с изменилось с 47 до 60 соответственно, в 2013 -2014 гг. с 45 до 47, а в 2016 году число инновационно-активных предприятий достигло 69, что превысило показатель 2015 года на 27 единиц.

Таблица 4 Число организаций и исследователей в сфере научных исследований и разработок в Брестской области

Показатели	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Республика Беларусь						
Число организаций, выполняющих научные исследования, ед.	501	530	482	457	439	431
Численность исследователей, всего чел.	19 668	19 315	18 353	17372	16953	16879
Доктора наук, чел.	744	720	704	672	649	631
Кандидаты наук, чел.	3 177	3 099	2 974	2 896	2 844	2 841
Брестская область						
Число организаций, выполняющих научные исследования, ед.	30	28	26	26	27	31
Численность исследователей, всего чел.	421	426	380	376	451	501
Доктора наук, чел.	2	2	1	1	1	3
Кандидаты наук, чел.	28	22	18	19	26	21

Анализ показал, что темпы роста удельного веса инновационной продукции в общем объеме продукции, отгруженной промышленностью (максимально 31,25% в 2016 г.), сопоставимы с темпами роста числа инновационно активных организаций (максимально 64,3 % в 2016 г.). Данное сопоставление является следствием достатка инвестиций для повышения уровня морально и физически устаревшей технологической базы производства. Максимальный удельный вес инновационноактивных организаций промышленности в 2016 г. составил 26,3%, что в 2–3 раза ниже, чем в развитых государствах Европы. Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной промышленностью продукции составил 13,1%, или немногим более 3,4% ВВП.

Таблица 5 Удельный вес инновационно-активных предприятий и выпущенной инновационной продукции

Годы	Удельный вес инновационно-активных предприятий в общем числе предприятий, %		Удельный вес инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции, %	
	Республика Беларусь	Брестская область	Республика Беларусь	Брестская область
2010	15,4	14,7	14,5	3,9
2011	22,7	19,3	14,4	4,1
2012	22,8	20,1	17,8	4,9
2013	21,7	15,3	17,8	4,0
2014	20,9	16,3	13,9	2,0
2015	19,6	15,7	13,1	1,6
2016	20,4	26,3	16,3	2,1

Наибольший удельный вес инновационно-активных предприятий сконцентрирован в машиностроении и металлообработке – 40%, в пищевой промышленности – 26 %, лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности – 13 %, в промышленности строительных материалов – 11 %, в лёгкой промышленности – 10 %.

Таким образом, можно выделить ряд проблем, характерных для промышленного производства [3]:

- высокий уровень износа производственных средств и морально устаревшая инфраструктура;
- сокращение затрат на технологические инновации;
- небольшое число инновационно-активных предприятий и исследователей;
- высокая затратность промышленных производств при медленных темпах снижения материало- и энергоёмкости промышленной продукции, что отрицатель-

но сказывается на финансовых возможностях организаций и качестве выпускаемой продукции;

- слаборазвитая инвестиционная деятельность многих промышленных организаций;
- низкая производительность труда (по добавленной стоимости), что делает отечественную промышленную продукцию недостаточно конкурентоспособной на мировом рынке;
- неэффективная отраслевая и технологическая структура промышленного комплекса, что является одной из причин отставания по уровню производительности труда от экономически развитых стран;
- слаборазвитая система менеджмента качества;
- недостаточная обеспеченность предприятий собственными оборотными средствами.

Вместе с тем, инновации требуют финансовых вложений. Для того чтобы получить дополнительную прибыль или сохранить её существующий уровень необходимо осуществить финансовые вложения в разработку и реализацию инноваций. Недостаточность финансирования для реализации инноваций на предприятиях Республики Беларусь – одна из актуальных проблем инновационной экономики. Однако потенциальная возможность получения большого выигрыша раскрывает специфику и инвестиционной деятельности [2].

Факторы, препятствующие развитию инновационно-инвестиционной деятельности промышленных предприятий [4]:

- 1) 83% респондентов в качестве сдерживающего фактора выделяют недостаток собственных денежных средств организаций промышленности;
- 2) 75% респондентов отмечают, что высокая стоимость нововведений не способствует развитию инновационной деятельности;
- 3) 65% респондентов в качестве проблем разработки и внедрения инноваций выделяют высокий экономический риск и длительные сроки окупаемости инвестиционных проектов;
- 4) 46% респондентов отмечают низкий инновационный потенциал организаций промышленности.

Состояние инновационного сектора промышленности является важнейшим индикатором развития экономики Республики Беларусь. Отсутствие инновационных решений и их недостаточное инвестиционное обеспечение означают для любой отрасли промышленности потерю традиционных рынков из-за невысокой конкурентоспособности ее продукции, а также отсутствие перспектив выхода на новые относительно свободные рынки.

Литература:

1. Голубова, О.С. Экономика и организация производства : учебно-методический комплекс / О.С. Голубова, Л.К. Корбан, С.В. Валицкий – Мн. : БНТУ, 2013. – 348 с.
2. Главное статистическое управление Брестской области: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://brest.belstat.gov.by/>. – Дата обращения: 12.10.2017 г.
3. Евлаш, А.И. Сущность и направления инвестиционно-инновационной деятельности промышленности Республики Беларусь / А.И. Евлаш, Г.И. Кевра // Труды БГТУ. – 2014. – № 7. – С. 21–24. Т. В. Фаина
4. Фаина Т. В., Национальная экономика Белоруссии: : учебно-методический комплекс / Т. В. Фаина. – М. : Интеграция, 2013. – 185 с.
5. Рудковская О. Проблемы инновационного и инвестиционного развития промышленных организаций Республики Беларусь / О. Рудковская // Банкаўскі веснік. – 2017. С. 53-58.

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ НАДЕЖНОСТИ ПОДГОТОВКИ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА

METHODOLOGICAL FOUNDATIONS OF RESEARCH OF ORGANIZATIONAL-TECHNOLOGICAL RELIABILITY OF PREPARATION OF BUILDING PRODUCTION

Р.М. Осопрелко, Е.И. Кисель

Брестский государственный технический университет, Беларусь

Osoprelco R., Kisel E.

Brest State Technical University, Republic of Belarus

Аннотация.

Для комплексной, системотехнической оценки ОТН функционирования строительных организаций в современных условиях необходима разработка методологии исследования данной проблемы.

В качестве основы исследования должны быть рассмотрены системотехнические принципы и критерии, позволяющие оценивать функционирование организационно-технологических систем в наиболее общей форме. Анализ поведения системы в условиях риска, экономической нестабильности с учетом многокритериальных ограничений требует тщательной проработки приемов и методов изучения поставленной проблемы.

Summary

For complex, system-technical evaluation of the functioning of building organizations in modern conditions, it is necessary to develop a methodology for studying this problem.

As a basis for the study, system-technical principles and criteria should be considered that allow us to evaluate the functioning of organizational and technological systems in the most general form. Analysis of the behavior of the system in a risky, economically unstable environment, taking into account multicriteria limitations, requires careful study of methods and methods for studying the problem posed.

При организации подготовки строительного производства строительные организации сталкиваются со следующими проблемами: ненадежность системы подготовки, отказы, а также отклонение от заданных параметров.

Основой обеспечения организационно-технологической надежности (ОТН) функционирования строительных организаций при подготовке строительного производства является системный анализ факторов, обеспечивающих надежность строительного производства, рассмотрение структур и организационно-технологических задач в строительстве.

Под системным анализом понимают научный метод познания, представляющий собой всестороннее изучение системного объекта вместе со всей совокупностью его внешних и внутренних связей, которое проводится для выявления возможностей улучшения функционирования этого объекта[1].

В настоящее время системный анализ не является полностью сформировавшимся научным направлением, однако созданные методы и подходы широко применяются для решения организационно-технологических задач. Таким образом, системный подход является неотъемлемой частью теории системотехники строительства.

При исследовании организационно-технологической надежности подготовки строительного производства первоочередной задачей является определение целей и

расстановка приоритетов проекта. Исходя из поставленных целей, руководством организации разрабатываются различные соответствующие методы организации строительства и производства работ. При целевом подходе требуется обеспечение координации и взаимодействия всех участников строительного процесса. Цель организации подготовки строительного производства состоит в выборе методики и подходов для оценки надежности подготовки, а также в определении параметров и факторов, влияющих на ОТН.

Исходя из поставленных целей, необходимо решить ряд задач (рис.1) для обеспечения надежности подготовки строительного производства. Приведенное деление на группы довольно условно, так как все задачи взаимосвязаны и их изучение и решение должно быть системотехническим.

Проведенные исследования и экспериментальные разработки позволяют рекомендовать в качестве методологических основ системотехники следующие наиболее общие концептуально-методологические принципы (таблица 1):

- функционально-системный;
- вероятностно-статистический;
- имитационно-моделирующий;
- интерактивно-графический;
- инженерно-экономический.

В рамках функционально-системного подхода строительная система рассматривается как иерархия целей. В качестве основного системообразующего фактора выступает результат, цель функционирования. Такой подход позволяет по-новому проектировать сложные системы на основе оценки адекватности используемой модели по степени отражения заданного результата. При оценке надежности функционирования системы в данном случае уходят от механического резервирования и дублирования элементов, а рассматривают возможности структурной перестройки и функциональной подмены одних элементов (ненадежных, отказавших) другими элементами, выполнявшими ранее другие функции.

В целом функционально-системный принцип позволяет построить строгую логику проектирования строительных систем и придать сугубо практическую направленность системотехнике строительства.

Вероятностно-статистический принцип в качестве методологической основы системотехники строительства отражает тот факт, что одной из базовых концепций современного научного мировоззрения является вероятностное и статистическое представление изучаемых объектов, включение фактора массовости при системном рассмотрении объектов. Основой вероятностного подхода является представление о распределениях случайных величин, которыми опосредуются зависимости между свойствами исследуемых объектов. На этой базе разрабатываются модели теории вероятностей и математической статистики.

Использование имитационно-моделирующего принципа определяется усложнением систем и невозможностью натурального эксперимента. С другой стороны, развитие вычислительной теории и техники позволяет проводить моделирование и машинную реализацию больших систем. В строительстве с его сложными организационно-технологическими и управленческими структурами математическое моделирование становится единственно возможным методом исследования.

Интерактивные системы позволяют решать многие трудноформализуемые задачи. Формальные компоненты передаются на ЭВМ, а неформальные остаются прерогативой человека и легко корректируют и дополняют формальные компоненты через диалоговый режим взаимодействия человека с ЭВМ, осуществляемый по ходу решения задачи. Появляется возможность отказаться от традиционной "точной" процедуры оптимизации и перейти на "приближенную" на основе модельного эксперимента путем постановки вопросов типа "что, если...?". Графическое представление информации в интерактивных системах обеспечивает компактность и высокую информативность документов.

Инженерно-экономический принцип состоит в создании моделей, позволяющих использовать обратную связь на стадии проектирования и планирования, разработку надежных формализованных и нормированных оценочных процедур как средства экономического исследования качества и прогрессивности решений в строительстве.

Таким образом, для оценки ОТН подготовки строительного производства наиболее приемлемым является вероятностно-статистический принцип, т.к. отсутствие учета, вероятностного и стохастического характера подготовки строительного производства приводит к ненадежности большинства организационно-технологических, экономических и управленческих решений. Достоинством данного метода является возможность анализировать и оценивать различные факторы, влияющие на подготовку строительства объекта.

Системотехнические задачи подготовки
строительного производства



рисунок 1 – Системотехнические задачи

Таблица 1. Концептуально-методологические принципы системотехники строительства

№ п/п	Концептуально-методологический принцип	Исходные положения	Цель	Кол-во факторов	Показатели	Достоинства	Недостатки
1	Функционально-системный	- системообразующий фактор – результат, цель функционирования; - подчинение конечному результату заставляет переориентировать многие ОТР	Достижение определенного результата	Без ограничения	Экспертные оценки; Макроэкономические	-позволяет по-новому проектировать сложные системы на основе оценки адекватности по степени отражения заданного результата; - при моделировании позволяет провести оценку адекватности модели по степени отражения (достоверности, надежности) результата функционирования	-реализация возможна только при автоматизированных системах проектирования
2	Вероятностно-статистический	-переход от частных к более общим системам понятий, включая предшествующий уровень знаний;	Множество целей	Без ограничения	Статистические	- применяется при создании теории ОТН ОТР, которая базируется на методах математической статистики и теории вероятности	-значения целевой функции выражаются статистическим распределением и находятся в стохастической зависимости от всех распределений значенных параметров системы управления
3	Имитационно-моделирующий	-применение методов математического моделирования	Определенная цель	Ограниченное	Статистические, экспертные	-используется при усложнении системы управления и невозможности натурального экспертного моделирования; -единственный метод исследования со сложными организационно-технологическими и управленческими структурами	-для решения задач необходимо основываться на опыте экспертов; -функционирование возможно только при идеальном описании изучаемой системы

Продолжение таблицы 1

4	Инженерно-экономический	-создание модели, позволяющей использовать обратную связь на стадии планирования; - разработка надежных процедур как средства экономического исследования и качества прогрессивности ОТП в строительстве	Определенная цель	Ограниченное	Статистические, макроэкономические	-комплексная оценка как отдельных подсистем, так и всей системы в целом; - позволяет целенаправленно отбирать показатели эффективности отдельных подсистем и системы в целом для оценки решений	-отсутствие комплексных показателей и критериев оценки экономической эффективности
5	Инженерно-психологический	-учет основ инженерной психологии при графическом представлении информации, распределении функций между человеком и ЭВМ улучшении их взаимодействия -стохастический характер влияющих факторов -источник исходной информации-экспертные оценки, специально собранные данные	Множество целей	Без ограничения	Экспертные	- решение задач, которые не поддаются полной формализации из-за многокритериальности, отсутствия подходящего математического аппарата или эффективных численных методов решения	-отсутствие единого мнения в вопросах распределения функций между человеком и ЭВМ
6	Интерактивно-графический	-применение графических способов представления информации и использование ее в интерактивном решении	Множество целей	Без ограничения	Экспертные	-возможность изменения решений; -обеспечение компактности, высокой информативности и скорости восприятия информации; - позволяет отказаться от формализации определенного класса задач и резко расширить круг проблем, решаемых с помощью ЭВМ; -использует способности человека принимать эвристические решения и повышает эффективность и качество решений; -ускоряет принятие решений в связи с быстрым обнаружением заведомо неверных путей их поиска; -обеспечивает визуальный контроль за ходом решения задачи и надежность (достоверность) результатов	- необходимо наличие современного компьютерного оборудования и ПО

Для расчета показателей надежности технических систем применяются аналитические методы. К ним относятся методы теории случайных процессов, теории экспертных оценок (эвристического прогнозирования), декомпозиции (эквивалентирования), логико-вероятностные, асимптотические, аналитико-статистические методы. На практике используют методы имитационного и статистического моделирования (метод Монте-Карло) [2].

Для определения надежности организационно-технологических решений подготовки строительного производства будем использовать метод анализа видов и последствий отказов (FMEA). Анализ видов и последствий отказов является методом систематического анализа системы для идентификации видов потенциальных отказов, их причин и последствий, а также влияния отказов на функционирование системы (системы в целом или ее компонентов и процессов) [3].

Анализ производится на ранних стадиях подготовки строительного производства, когда устранение или уменьшение последствий и количества отказов является наиболее эффективным с экономической точки зрения. Анализ начинается после представления системы подготовки в виде функциональной блок-схемы и указания всех ее элементов. Главной особенностью является постоянное обновление FMEA, так как при этом совершенствуется конструкция системы.

В целом данный анализ - это результат работы квалифицированных специалистов, которые способны идентифицировать и оценить значимость и последствия разного рода несоответствия при подготовке строительного производства, приводящим к отказам в системе. Работа в команде гарантирует необходимое качество экспертизы.

FMEA позволяет определить тяжесть последствий видов потенциальных отказов и обеспечить меры по снижению риска. FMEA также включает в себя оценку вероятности возникновения видов отказов, что расширяет анализ.

Аналитические методы являются важными для исследования надежности реальных технических систем, поскольку для большого количества факторов, влияющих на надежность систем, высокая достоверность имитационного моделирования практически недостижима.

В качестве основного метода получения информации о надежности подготовки строительного производства использована непосредственная регистрация отказов. При этом регистрации подлежат отказы, представляющие собой остановки производства при выполнении различного рода работ, которые могут произойти или не произойти в результате отсутствия необходимых конструкций, деталей или полуфабрикатов, неисправности техники, поломки или длительные задержки автотранспорта, отсутствия электроэнергии, неблагоприятных метеорологических условий, нарушения правил техники безопасности, не выхода на работу или опоздания исполнителей, нарушений технологии, организации и управления строительством, выхода из строя подъездов к объекту, несогласованности действий строительных подразделений и исполнителей и других причин, вызывающих простой монтажа более 2 часов. Как показывает опыт, простой меньше 2 часов в сутки несущественно складываются на работе монтажного потока, т.к. такое отставание может быть ликвидировано за счет периодического роста производительности труда и использования резервов рабочего времени. Эти данные записываются в таблицу (Таблица 2).

Таблица 2. Статистические данные отказов

Месяц	Число рабочих дней	Календарные дни				
		1	2	3	4	5
		_____	_____	_____	_____	_____
		_____	_____	_____	_____	_____

Номер причины отказа	Дата и время отказа	Продолжительность отказа
	_____	_____
	Дата и время исправления	отказа

Далее все значения отказов (по тем или иным группам) x разделяем на разряды в зависимости от причин возникновения и подсчитываем число значений x_i , приходящихся на каждый i -ый разряд. Полученные данные образуют исследуемый статистический ряд (Таблица 3).

Таблица 3. Статистический ряд.

Показатель	Разряды				
	0	1	2	3	4
Число отка-					
Частота отка-					

Таким же образом весь диапазон времени простоя (отказов) (по тем или иным группам) x разделим на разряды и подсчитаем число значений x_i , приходящихся на каждый i -ый разряд при этом в каждый разряд выбирается определенный временной интервал, которому соответствует то или иное количество простоев. Определяем фактическую частоту появления события (отказа), соответствующую каждому разряду по формуле:

$$\Phi_i^* = x_i/h \quad (1)$$

где x_i – значение x в i -том разряде; h – число суток наблюдения

Для оценки математического ожидания обычно рассматривают среднее арифметическое наблюдаемых значений случайной величины (числа отказов в сутки) по формуле:

$$M^*[X] = \sum_{i=1}^h x_i/h \quad (2)$$

где $M^*[X]$ – математическое ожидание среднесуточного числа отказов

Вычислительная оценка математического ожидания является статистическим средним фактического числа отказов за сутки. В долговременном многолетнем непрерывном потоке монтажа эта величина согласно закону больших чисел при неограниченном увеличении числа опытов приближается (сходится по вероятности) к математическому ожиданию: $M^*[X] = M[X]$.

При функционировании автоматизированной системы диспетчерского управления в соответствующем отделе (Таблица 4) в журналах может быть зафиксировано число и продолжительность отказов на ведущих частных и специализированных потоках (возведение подземной части зданий, монтаж надземной части, малярные и обойные работы, устройство полов, специальные работы). В журналах (Таблица 5) отклонения продолжительности технологических стадий или выполнения этапов работ (специализированных потоков) от запланированных сроков осуществления этих работ по графикам поточного строительства.

Таблица 4. Журнал регистрации технологических отказов

Дата и время начала отказа	Наименование (адрес)	Причина возникновения отказа	Дата и время ликвидации отказа	Прод-ть отказа

Таблица 5. Журнал регистрации организационных отказов

Адрес объекта	Нулевой цикл			Монтаж			Отделка			Общая фактическая прод-ть	Отклонение от норматива
	Начло	Окончание	Продолжительность	Начло	Окончание	Продолжительность	Начло	Окончание	Продолжительность		

В журналах (Таблица 6) рекомендуется регистрировать отклонения интенсивности частных и специализированных потоков от заданной величины и выполнение объемов работ в физическом выражении.

Таблица 6. Журнал регистрации интенсивности процесса

Адрес объекта	Интенсивность процесса м ³ в сутки (м ² в сутки и т.п.)									

Таким образом, в системном анализе можно выделить ряд этапов (процедур). На рисунке 2 представлена обобщенная схема проведения системного анализа организационно-технологической надежности.

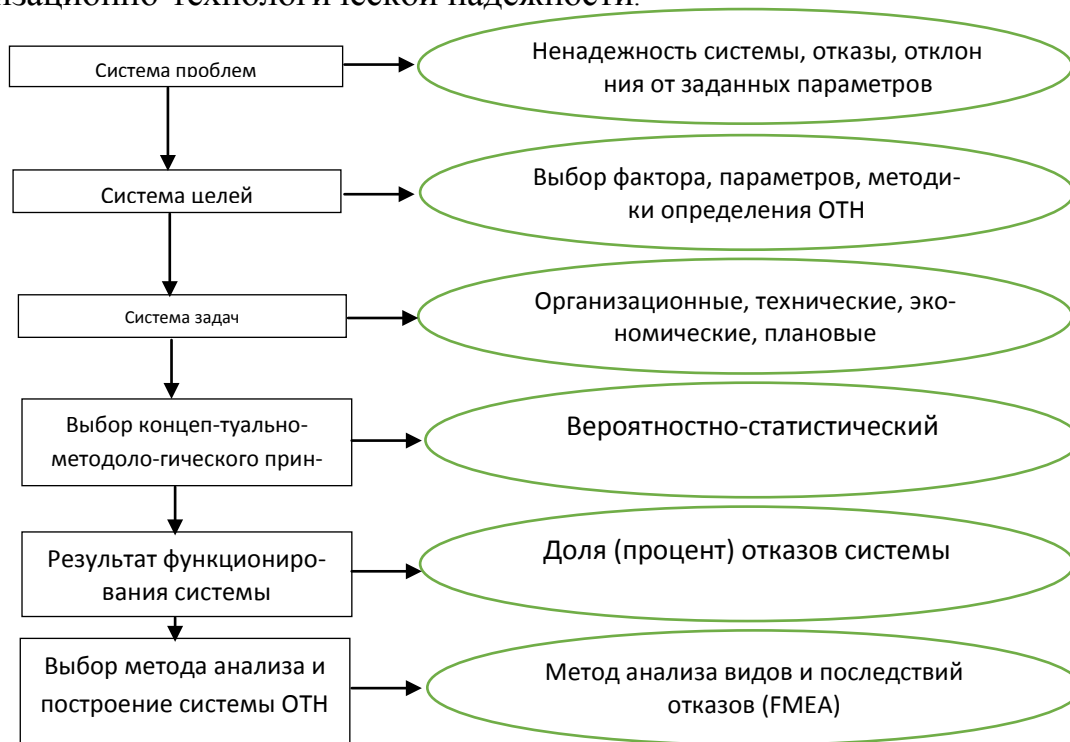


Рис. 2 Этапы проведения системного анализа подготовки строительного производства

Однако, задача обеспечения надежности подготовки строительного производства не определяется только лишь фиксацией видов и причин отказов. Необходимо также определить предельные значения и уровень последствий, влияющих на надежность, что является следующей задачей ОТН подготовки строительного производства.

Литература:

1. Клиланд Д., Кинг В. Системный анализ и целевое управление. М., 1974.
2. Матвеевский В.Р. Надежность технических систем: учеб. пособие. – М.: МГИЭМ, 2002. – 113 с.
3. СТБ 1506-2015. Системы менеджмента. Менеджмент риска. Метод анализа видов и последствий потенциальных отказов. - Взамен СТБ 1506-2004 ; введ. 01.04.2016. - Минск : Госстандарт : БелГИСС, 2016. - V, 108 с. : ил., табл.- (Государственный стандарт Республики Беларусь).

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ
ЛОГИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРОВ
METHODODOLOGICAL GOING NEAR FORMING
OF LOGISTIC CLUSTERS**

С.Ф. Куган

Брестский государственный технический университет, Беларусь

S.F.Kugan

Brest State Technical University, Republic of Belarus

Аннотация

Рост объемов международных перевозок, развитие внешнеэкономических связей, расширение спектра и качества предлагаемых транспортных услуг обуславливает изменение роли логистических кластеров в экономике регионов.

Summary

The height of volumes of international transportations, development of external economic connections, expansion of spectrum and quality of the offered transport services, stipulates the change of role of logistic clusters in the economy of regions.

Республики Беларусь благодаря своему географическому и геополитическому положению находится в центре мировой деловой активности. Выгодность такого положения предопределило ее роль как связующего звена в создании мировой системы логистических связей, направленных на создание и успешное функционирование взаимовыгодного сотрудничества. Через территорию Беларуси проходят два международных транспортных коридора использование потенциала которых, позволяет увеличивать доходы страны, и создает возможности для роста экспорта транспортных услуг.

Одной из основных задач Республиканской программы развития логистической системы и транзитного потенциала на 2016 – 2020 годы (Постановление Совета Министров Республики Беларусь 18.07.2016 № 560) является реализация проектов по развитию логистической инфраструктуры и повышение эффективности ее использования на основе отраслевых и территориальных платформ с учетом специфики регионального развития.

Исходя из задач, поставленных Программой, для организации эффективного функционирования логистики необходимо наличие управляющей подсистемы комплекса логистической системы. Ее главная функция – организация согласованной работы всех участников логистической системы. Ведущие участники системы, как правило, входят в руководящую группу, осуществляющую контроль над работой всех звеньев системы.

Наличие добровольного объединения компаний являющихся звеньями системы с одной стороны и одновременно сохраняющих независимость с другой стороны позволяет говорить о развитии нового сообщества, именуемого в экономической литературе, как логистический кластер. Создание кластера в сфере логистических услуг окажет положительное влияние на процесс наращивания регионального логистического потенциала.

Подобное взаимодействие, реализуемое в организационных рамках внутри-регионального кластерного сотрудничества, направлено на повышение конкурентоспособности и наращивание доходов объединения.

Если говорить о кластерной инфраструктуре, то она организуется на принципе добровольной совокупности материальных элементов системы. При этом, каждый элемент системы управляет материальными, информационными, финансовыми и сервисными потоками ресурсов, удовлетворяя потребности как самого предприятия-источника, так и потребности в продукции конечного потребителя.

Создание логистических кластеров с учетом размещения проходящих по территории Республики Беларусь межнациональных транспортных коридоров является одним из основных направлений развития транзитного потенциала. Являясь экономически обоснованной необходимостью, организация региональных кластеров гармонично вписывается в общую тенденцию географической концентрации различных компаний в пределах одной или нескольких промышленных отраслей.

Обращаясь к истории, автор считает правильным отметить, что первый распределительный центр по модели логистического кластера был построен в немецком городе Бремене в 1985 году. В настоящее время их число увеличилось до 30. Развитие кластеров привело к снижению общих издержек при перевозках, сокращению времени доставки грузов потребителям, уменьшению складских запасов и переключению части грузопотоков с автомобильного на железнодорожный транспорт.

В настоящее время на территории европейского пространства существует Европлатформа (Europlatforms), которая представляет собой Европейскую ассоциацию «грузовых деревень» [1]. Членами данной организации являются 62 компании, представляющих 10 европейских государств (Италия, Испания, Франция, Португалия, Дания, Германия, Греция, Венгрия, Украина и Люксембург).

Отличительной чертой кластера является использование системного подхода, в рамках которого у всех участников логистической системы появляется возможность сотрудничать для достижения поставленных целей. При этом конкуренция из отрицательного действия переходит в положительное в части повышения конкурентоспособности, как самого кластера, так и региона, на территории которого он расположен.

Логистическая система, как любая открытая система в процессе своего функционирования испытывает внешнее воздействие. Степень воздействия внешней среды подразумевает, как правило, ответную реакцию системы на поступившие сигналы. Это означает, что в случае несоответствия одного или более элементов системы запросам внешней среды происходит рокировка между элементами или замена их из внешней среды другими элементами. Если движения по замене нет, то система меняется полностью. Устойчивость системы предполагает совместную кооперацию объектов с дальнейшей их конкуренцией. Кластерная же структура изначально является совокупностью конкурирующих объектов стремящихся к кооперации, что, несомненно, находит свое отражения в построении системы взаимодействия, являющимися более эластичными, чем связи в логистических системах. Они не имеют жесткого закрепления выполняемых функций по каждому элементу системы.

Еще одним признаком устойчивого развития кластерной структуры является инновационная активность, которая также приветствуется в логистических системах. Находясь в состоянии покоя, система не нуждается в инновациях, которые влекут за собой, как минимум, переориентацию целей. Однако, полный отказ от инноваций, как и опоздание с их внедрением могут привести отставанию системы или полному ее разрушению.

Все выше сказанное позволяет утверждать, что имея общую природу кластерная и логистическая системы имеют много общего, что предопределяет представление кла-

стера в качестве макрологистической системы как закономерного продолжения интеграции взаимосвязанных объектов. Объединение участников логистической системы в кластере это цепочка, формирующая итоговую стоимость, суммируя все затраты от поставки сырья, до реализации продукции покупателю. Оптимизация потоковых процессов, повышение их эффективности происходит, как правило, за счет кооперации усилий всех участников системы, так называемый синергетический эффект. Это говорит о том, что создание логистических кластеров в регионе позволяет, улучшая показатели экономического роста, повышать его конкурентоспособность.

Состояние логистической инфраструктуры является важной проблемой регионов, т.к. способствует движению и взаимодействию товарно-материальных потоков в экономике. В состав кластера входят не только складские комплексы, но и транспортные предприятия, логистические посредники, таможенные посты, грузовые терминалы, предприятия связи, телекоммуникационные системы и пр.

Для региона логистический кластер является важной экономической единицей, т.к. от его развития зависит деятельность региональных предприятий и организаций. Главной составляющей любого логистического кластера является транспортная инфраструктура. [2]. Инвестиции в данный сектор экономики оказывают мультипликативный эффект и стимулирующее воздействие на производство, повышая занятость в сферах сопряжения.

Применяя свои связи, кластеры осуществляют взаимодействие и взаимодополняемость отраслей, через совместное использование технологий и информации. Это связано с тем, что предприятия и организации, входящие в состав кластеров, не конкурируют между собой напрямую, а совместно обслуживают разные сегменты отрасли. Такое объединение позволяет использовать все доступные благоприятные возможности, координируя совместные действия для реализации целей в сферах общих интересов. Дополняя выше сказанное, можно использовать слова Лоурен Э. Янга, который представлял кластеры – как «группы компаний, расположенных рядом. В отдельных случаях такие сосредоточения образуют группы компаний, которые принадлежат к одной и той же отрасли» [3, с.7]. В дополнения к признакам, предлагаемым научными источниками, Янг рассматривает так же необходимость включения в состав кластеров научно-исследовательских институтов или университетов.

Американский исследователь Вольфганг Прайс писал, что «создание кластеров и внедрения кластерной модели поведения организаций есть способ восстановления доверия между правительством и бизнесом и трансформации изолированных фирм в предпринимательское сообщество» [4, с.3].

Таким образом, кластер – сосредоточение наиболее эффективных и взаимосвязанных видов экономической деятельности, т.е. совокупность успешно конкурирующих фирм, которые образуют «золотое сечение» всей экономической системы государства, обеспечивают конкурентные позиции на отраслевом и национальном, мировом рынках [5].

Все интерпретации содержат один признак: это группа каких-нибудь объектов, выделяемых из большой совокупности по тому или иному общему для групп признаку [6].

Большинство исследователей отмечает тот факт, что кластер – это не отдельно взятое предприятие или организация, а система предприятий, взаимодействующих между собой на основе кооперации, которая повышает профессионализм, уровень квалификации кадров и надежность. Кроме того, внутри себя кластеры не имеют

резкой границы, разделяющей производство и услуги. В состав кластеров входят поставщики и производители, фирмы, предоставляющие сопроводительные услуги, финансовые и образовательные организации.

Связи между организациями в кластере весьма не однородны и классифицируются в зависимости от направления взаимодействия. Это могут быть отношения между главной компанией и поставщиками, между самими поставщиками, взаимодействие с поставщиками оборудования и специализированного сервиса, а также между высшими учебными заведениями и заказчиками в рамках сотрудничества. Контакты между компаниями малого и среднего размера могут быть связаны также с координацией их усилий по коллективному продвижению товаров и услуг на существующие и новые рынки [7].

Исходя из исследований в области изучения условий логистического кластерного объединения условно можно выделить следующие периоды развития кластеров (рисунки 1):

1. Период первого практического освоения (1990-е – 2000-е годы).
2. Сетевой период (2000-е годы – 2010 год).
3. Системный период (2010-е годы).

Периоды различаются подходами к кластерам. В частности, перечисленные формулировки в своем большинстве относятся к периоду первого практического освоения кластерных механизмов. Второй период характеризуется выявлением сетевой сути кластеров. Этому способствовало масштабное картирование кластеров, осуществленное в США и ЕС, расширяющее представление о кластерах, условиях их зарождения, существования и роли в экономике.

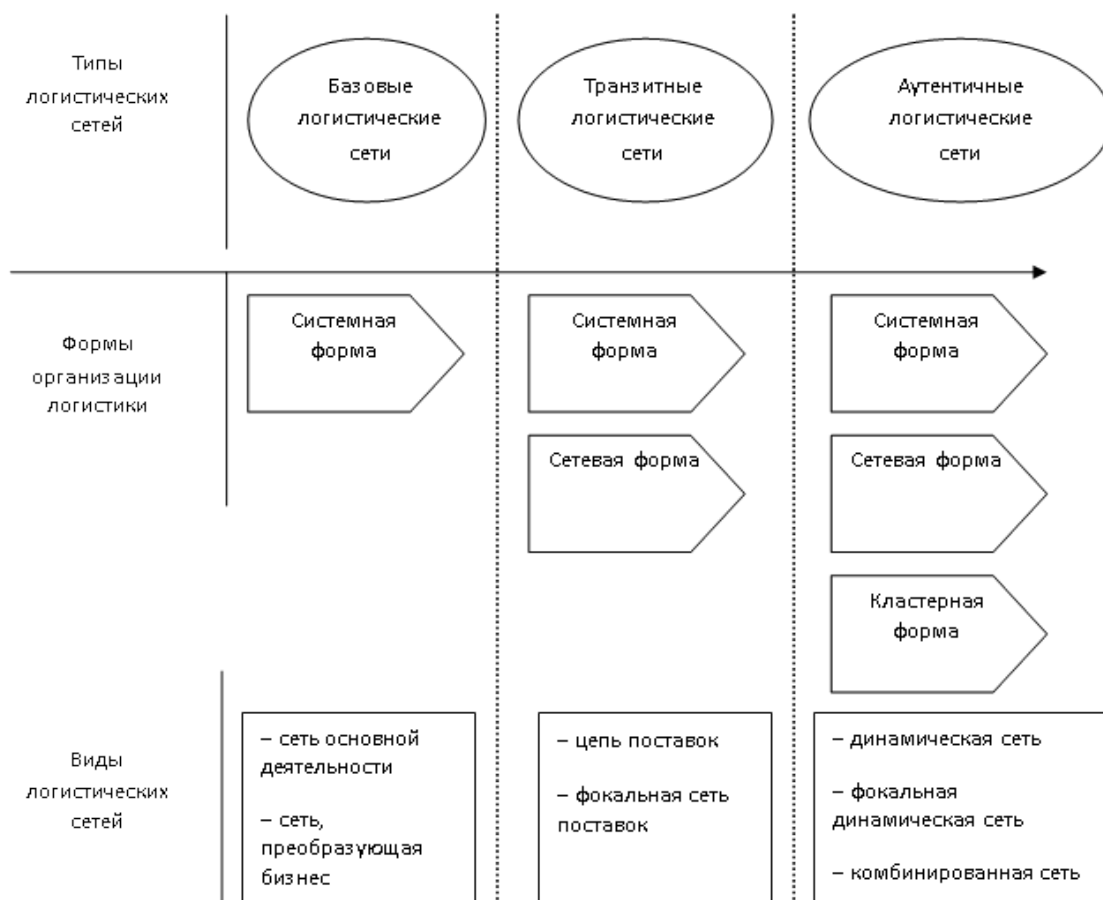


Рис. 1 Эволюция организационных форм логистических сетей
Примечание: Разработка автора на основе [8].

Многие исследователи отмечали, что подчас не делается различий между терминами «кластер» и «сеть». Однако, как отмечается, в более поздних исследованиях логистических кластеров, эти два термина должны быть разделены. Сети характеризуются взаимосвязями и сотрудничеством отдельных компаний между собой и могут быть выявлены на национальном и международном уровне. Кластеры являются региональным явлением и основаны на взаимодействии для достижения общих целей. Сеть на региональном уровне может быть частью кластера (но не обязательно), в этом случае кластер может быть отнесен к разряду «кластеров сетевого типа». Кластеры могут иметь подсети, в рамках которых индивид, социальная группа, организация, институт, общность людей, совершающих действия, направленные на других [9, с.21]) кластера сотрудничают по конкретным проектам.

Исходя из этой логики, рассмотрение кластера, как основной формы сетевой организации межфирменного взаимодействия в регионе, не совсем корректно, так как упускает основные кластерные характеристики [10]. Ведь цель деятельности кластера проявляется через взаимодействие входящих в него предприятий, деятельность которых представляет собой цепочки создания стоимости. То есть кластеры организованы как система потоков, система цепей поставок.

По мнению автора, для управления логистическими системами необходимо применять широко известные кластерные технологии, что позволит организовать координационное управление совокупностью объектов. Такое управление, применяемое на всех уровнях является хорошей возможностью организации логистических кластеров в регионах республики Беларусь.

Синтезируя логистический и кластеризованный подходы к управлению в логистических системах, можно получить наивысший эффект в экономической и социальной сферах каждого региона.

По своей сути логистические кластеры это объединение логистических систем и экономических кластеров, которые подчиняются общим принципам функционирования и развития сложных организационных систем. То есть, кластер представляет собой организованную особым образом логистическую активность фирм и организаций, направленную на организационно-структурное и организационно-аналитическое совершенствование потоковых процессов и потоковых функций любого содержания в логистическом цикле [11].

Зачастую логистический кластер проявляет себя в форме транспортно-логистического кластера, основной целью которого является развитие транспортной инфраструктуры и совершенствование транспортного обслуживания. Кластер не может быть дееспособным без узлов концентрации грузопотоков, транспортно-экспедиционных, ремонтно-сервисных предприятий, страховых компаний, заведений, формирующих научную и кадровую основу кластера и иных функциональных структур.

Литература

1. Европлатформа [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.europlatform.info>, Дата доступа: 25.12.2016
2. Магомедов А.М. Транспорт и логистическая интеграция региональной экономики // Экономика и предпринимательство. 2014. № 1-2. С. 231-235.

3. Янг Лоурен Э. Технопарки и кластеры фирм. - К.: ПЕРУ, 1995.- 45 с.
4. Прайс Вольфганг. Человеческое поведение: фактор в прикладной экономике // Перспективные исследования. – 1999. - № 2. - С. 3-16.
5. Тэпман Л.Н. Предпринимательское управление. Зарубежный опыт.- М.: Юнити-Дана, 2004, с.180
6. Крысин Л.П. Толковый словарь иностранных слов. – М.: ЭКСМО, 2006,с. 300¹
7. Методические рекомендации по реализации кластерной политики в северных субъектах Российской Федерации. (письмо мэра РФ от 26. 12. 2008 г. №20615-ак/Д19) – Режим доступа: <http://www.tpprf.ru>, Дата доступа: 26.12.2016
8. Евтодиева, Т.Е. Развитие форм организации логистики: теория и методология: Дис. ... в виде науч. докл. д-ра экон. наук. – Самара, 2012. – 48 с.
9. Словарь историка / под ред. Н. Оффенштадта при участии Г. Дюфо и Э. Мазуреля; пер. с фр. Л.А. Пименовой. – М.: Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2011.-222 с.
10. Кулешов В. В., Селиверстов В. Е. Стратегические цели и потенциал развития Новосибирской области // Регион: экономика и социология. 2006. № 3. – С. 42—56.
11. Шишло, С.В. Теоретико-методологические основы формирования логистических кластеров / С.В. Шишло, Ю.Н. Андросик // Логистические системы и процессы в современных экономических условиях : материалы Межд. заоч. научно-практ. конф. 1–15 ноября 2013 г. : сборник статей. – Минск, 2013. – С.196

ПРОБЛЕМЫ ИНТЕНСИФИКАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

PROBLEMS OF INTENSIFICATION OF INNOVATIVE ACTIVITY AT BUILDING ENTERPRISES

Надеина Н.Г.

Брестский государственный технический университет,

Республика Беларусь

Nadeina N.G.

Brest State Technical University

Republic of Belarus

Аннотация

В статье рассматриваются актуальность и условия инновационного развития строительных предприятий, анализируется системность подходов в оценке потенциала субъектов хозяйствования, приведены некоторые критерии классификаций по видам инноваций, факторы, влияющие на инновационную активность, и предложены направления инновационного развития строительных предприятий.

Summary

The article discusses the relevance and the conditions of innovative development of construction enterprises, and analyzes the system approach in the evaluation of potential business entities, there are some criteria for classifications according to the types of innovation, factors influencing innovation activity, and suggested directions of innovative development of construction enterprises.

Современный мир переходит от индустриальной фазы развития к экономике знаний. Традиционные отрасли меняются изнутри – на смену рабочего персонала массово приходят роботы и трехмерная печать, финансы и торговля переходят

в Интернет, сплав биологических и информационных технологий обещает новую эру в медицине и продлении жизни человека. Сельское хозяйство становится высокотехнологичной сферой с информационными и биотехнологиями.

Инновационный процесс как форма развития субъектов хозяйствования является актуальным явлением в век новых технологий. Организации любой отрасли используют внедрение различных видов инноваций в качестве способа повышения конкурентных преимуществ.

Строительная отрасль является одной из самых значимых отраслей экономики страны. Использование новых технологий, усовершенствованных способов управления в строительстве создает основу для внедрения и развития инновационных процессов в данной отрасли. Грамотный выбор инновационной модели развития строительной компании способствует повышению эффективности и усилению лидерских позиций на рынке строительных услуг, развитию экономики страны в целом.

Одним из определений инновации является – введенный в употребление новый или значительно улучшенный продукт (товар, услуга) или процесс, новый метод продаж или новый организационный метод в деловой практике организации рабочих мест или во внешних связях. В соответствии с этим под инновационной деятельностью понимается деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее функционирования

Долгосрочные стратегические и текущие цели предприятий реализуются посредством инноваций. Инновационная деятельность строительных предприятий является одним из основных факторов повышения их конкурентоспособности.

Строительный комплекс выполняет особую роль в функционировании экономики, поскольку создает материальную основу деятельности всех ее отраслей, определяет инфраструктуру страны на длительный период и формирует среду жизнедеятельности общества. На строительный комплекс как важнейшую составляющую белорусской экономики правительством возложено решение задач создания новых производственных и непроизводственных фондов, проведения модернизации производственных предприятий, развития социальной инфраструктуры, обеспечения населения жильем.

Приоритетными направлениями инновационной деятельности в строительстве являются:

- использование информационных технологий, включая системы автоматизированного проектирования и разработки;
- применение автоматизированного оборудования для сокращения сроков строительных работ;
- применение универсальных проектных и планировочных решений нового поколения, обеспечивающих снижение ресурсоемкости и повышение теплозащитных свойств материалов.

Основной целью современного строительного комплекса является создание высоко эффективной строительной продукции, успешно конкурирующей на внутреннем и внешнем рынках. Достижение этой цели требует решения комплекса задач всей строительной отрасли и каждого строительного предприятия, причем эти задачи взаимосвязаны с целями и задачами всех отраслей экономики.

Национальная стратегия определяет стратегическую цель устойчивого развития Республики Беларусь как динамичное повышение уровня благосостояния, обогащение культуры, нравственности народа на основе **интеллектуально-инновационного** развития экономической, социальной и духовной сфер, сохранение окружающей среды для нынешних и будущих поколений.

Эффективная инновационная политика является основным фактором социально-экономического развития страны. Посредством инноваций реализуются долгосрочные стратегические и текущие цели. Многие страны мира динамично развиваются на основе достижений научно-технического прогресса, ориентируясь на фундаментальные и прикладные научно-исследовательские разработки.

Активизация инновационной деятельности строительных предприятий и реформирование экономики определяет необходимость систематизации критериев функционирования строительных систем, например по следующим группам оценочных показателей:

Системотехнические критерии:

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

Организационно-технологические критерии:

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

Экономико-управленческие критерии:

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

Выше указанные группы показателей могут быть рассмотрены с различных точек зрения, но прежде всего они, безусловно, характеризуют потенциал объекта исследования, которому, как правило, присущи следующие свойства:

1. *Целостность*. Целостность потенциала обеспечивается реализацией в процессе управления его формированием и использованием следующих принципов: общности и единства целевой функции для потенциала и для каждого его элемента; общности критерия эффективности функционирования и развития элементов потенциала и самого потенциала в целом. Так, сдаваемые в эксплуатацию объекты являются конечной продукцией строительной организации и представляют собой результат работы множества исполнителей.
2. *Сложность* - проявляется, прежде всего, в наличии нескольких составляющих элементов, каждый из которых представляет собой совокупность отдельных частей, включающих, в свою очередь, несколько более мелких частиц потенциала, поэтому изменения в каком-либо одном элементе вызывает изменения в другом. Например, отклонения в трудовых процессах, в поставках ресурсов могут нарушить ход строительного производства.

3. *Взаимозаменяемость элементов.* Например, повышение уровня механизации и автоматизации, может уменьшить такой элемент потенциала, как рабочая сила.
4. *Взаимосвязь и взаимодействие элементов.* Между вещественными, личными и невещественными факторами строительного производства существует обусловленная количественная и качественная взаимосвязь, выраженная мерой их соответствия, соотношения.
5. *Адаптивность к достижениям научно-технического прогресса.* Особенность развития потенциала строительного предприятия как системы заключается в том, что сила, мощность его элементов, гибкость внутренней структуры последних, а также формы их взаимосвязей между ними определенным образом сказываются на отдаче потенциала, на его приспособленности к развитию путем непосредственного и систематического использования новых научных идей. Поэтому исключительно важно обеспечить высокую преемственность материальных, информационных и людских факторов производства к применению возможностей инновационных технологий.
6. *Гибкость потенциала* свидетельствует о возможностях переориентации производственной системы на выпуск новой продукции, использование новых материалов, инновационных методов в управлении и т.д. Требования к повышению гибкости потенциала обуславливаются условиями рынка, колебаниями объема и структуры спроса, темпами научно-технического прогресса.

В условиях рыночной экономики возрастает роль инновационных процессов и способа их организации, обеспечивающих оптимизацию задач управления, направленных на интенсификацию экономического роста и ориентацию экономической стратегии на получение доходов за счет инноваций в ключевых направлениях научно-технического прогресса в строительной деятельности.

Инновации различаются между собой по множеству параметров. Разные типы инноваций имеют свои особенности разработки, реализации и распространения, требуют специфических подходов к управлению, соответствующих структур инновационной деятельности, ее методов и стилей, поэтому исследователи с разных точек зрения рассматривают определения понятий, связанных с инновациями и инновационными процессами и деятельностью.

В зависимости от критерия классификации выделяются основные типы инноваций, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Основные типы инноваций

Критерии классификации	Типы инноваций
Степень новизны	Базисная (радикальная) Улучшающая (приростная)
Характер практической деятельности	Производственная Управленческая
Технологические параметры	Продуктовая Процессная

Динамика базисных и улучшающих инноваций существенно зависит от места, которое занимает организация в структуре отрасли и этапа отраслевого жизненного цикла. На реализацию базисных инноваций существенное стимулирующее влияние оказывает объединение организаций, которое позволяет распределить усилия таким образом, чтобы разные организации развивали различные компоненты или подсистемы базисных инноваций. Анализ темпов производственных и управленческих инноваций позволяет сделать вывод, что чаще всего управленческие как бы отстают от производственных. Продуктовые инновации имеют рыночную ориентацию и диктуются, главным образом, потребителями, в то время как процессные определяются в основном внутренними факторами и диктуются соображениями эффективности.

Проблема инновационной активности строительного комплекса страны в последнее время является наиболее актуальной. Инновационная деятельность в строительстве должна обеспечивать создание и использование новых и эффективных технологий в проектировании и строительстве, строительных материалов, конструкций, строительных машин, механизмов, а так же реализацию эффективной маркетинговой деятельности в условиях конкурентного рынка (рис.1).

Ресурсы строительных предприятий обычно ограничены, а инновационные проекты, как правило, конкурируют по видам ресурсов (оборудование, кадры, материалы, эффективное управление, маркетинговая активность и т.д.). Инновационный проект представляет собой сложную систему взаимообусловленных и взаимоувязанных по ресурсам, срокам и исполнителям мероприятий, направленных на достижение конкретных целей на приоритетных направлениях развития науки и техники.

Строительная наука является реальным ресурсом, который может обеспечить последовательное комплексное решение задач, стоящих перед строительным комплексом. Наряду с использованием новейших достижений мировой науки и техники она способна в ряде направлений создавать новые конкурентоспособные на рынке технологии и экспортировать как сами технологии, так и продукты, созданные на их основе.

Система управления инновационными процессами в строительном комплексе должна быть целостной и охватывать всю совокупность различных по характеру и содержанию деятельности отраслей и организаций-заказчиков объектов, проектировщиков, поставщиков оборудования и материалов, производителей строительно-монтажных работ с учетом условий конкурентного строительного рынка.

Произошедшие изменения в конце XX века ярко выявили ограниченность возможностей отечественной теории управления строительством. Теория и практика маркетинга, переносимые вместе с западными технологиями, оказываются не всегда способными решать и предвидеть проблемы, возникающие перед строительными предприятиями в процессе их деятельности. Однако, нельзя игнорировать значимость маркетинговой деятельности в строительной отрасли в условиях рыночных отношений.



Рис.1. Инновационная деятельность строительных предприятий

Маркетинг не ограничивается исключительно товарами и услугами, так например, широкий диапазон маркетинга был официально признан Американской ассоциацией маркетинга еще в 1985 году, когда его традиционное определение было заменено следующим: "Маркетинг представляет собой процесс планирования и воплощения замысла, ценообразование, продвижение и реализацию идей, товаров и услуг посредством обмена, удовлетворяющего цели отдельных лиц и организаций", или иначе: "Маркетинг – это предвидение, управление и удовлетворение спроса на товары, услуги, организации, людей, территории и идеи посредством обмена". Для маркетинга основной смысл конкуренции сводится к соперничеству, к борьбе за потенциально лидирующее положение на рынке. Конкуренция одновременно есть и фактор, и следствие маркетинговой деятельности различных компаний: конкуренция заставляет создавать маркетинговые службы на предприятиях, они в своих попытках воздействовать на рынок усиливают конкуренцию, которая, в свою очередь, активизирует маркетинг.

Для повышения конкурентоспособности строительного предприятия, необходимо знать все законы маркетинга, то есть надо знать объемы строительства и их направления, знать как правильно использовать капитальные вложения, рассмотреть условия финансирования и так далее. Наилучшее знание системы маркетинга для любого строительного предприятия это возможность превзойти конкурентов, но по сравнению с другими секторами экономики, развитие маркетинга строительной отрасли происходит очень медленно. Разнообразие коммерческих отношений между множеством участников – это и заказчики, подрядчики, провайдеры, проектировщики, инвесторы – все это создает трудности при развитии технологии маркетинга, ко всему этому организация строительства имеет свои специфические особенности, влияющие на развитие маркетинга:

- строительные организации должны быть мобильными из-за сосредоточенности на больших территориях, к тому же работы могут быть сезонными, поэтому строительные организации должны быть готовы перемещать производство на другие территории согласно составленным контрактам;
- климатические и природные особенности могут отрицательно влиять на сроки исполнения работ, ввода объекта в эксплуатацию, также отдаленное расположение стройки от природных ресурсов (песок, щебень и т.д.) требуют дополнительных расходов, а также и время;
- технологические строительные процессы предусматривают огромное разнообразие работ и услуг на каждом этапе строительства;
- организация рыночного участия в нынешних условиях требует значительных финансовых вложений;
- негативное влияние на итоги строительства оказывают такие факторы, как недостаточный объем оборотных средств, неуверенность в платежеспособности заказчиков, а также несовершенство системы государственного регулирования.

Кроме этого, значимым является не только внедрение программы маркетинга в деятельность организации, но и грамотное им управление. Грамотное управление маркетингом - это процесс приспособления работы компании к современным условиям рынка, при котором надо соблюдать следующие наиболее важные этапы:

- анализа конъюнктуры рынка;
- выбор целевых рынков;
- разработка комплекса маркетинга;
- достижение намеченных целей.

Комплекс маркетинга строительной организации из-за особенностей строительного комплекса базируется на концепции маркетинга «8p» (рис.2).

Трудности развития маркетинга в строительстве связаны с разнообразием коммерческих отношений и с множеством участников – это и заказчики, инвесторы, подрядчики, проектировщики, поставщики и др. Оценка готовой строительной продукции формируется у заказчика после окончания производства работ. Строительная продукция – это товар длительного пользования, цена которого достаточно высока и, приобретая строительную продукцию, у потребителя появляются

дополнительные потребности. Предприятиям очень важно на подрядном рынке найти свой сегмент и создать у потенциального потребителя необходимое мнение о своем товаре. Поэтому строительные организации должны вести поиск инвесторов, правильно оценивать собственный конкурентный потенциал, определять факторы, влияющие на его уровень и активно реализовывать маркетинговую деятельность.

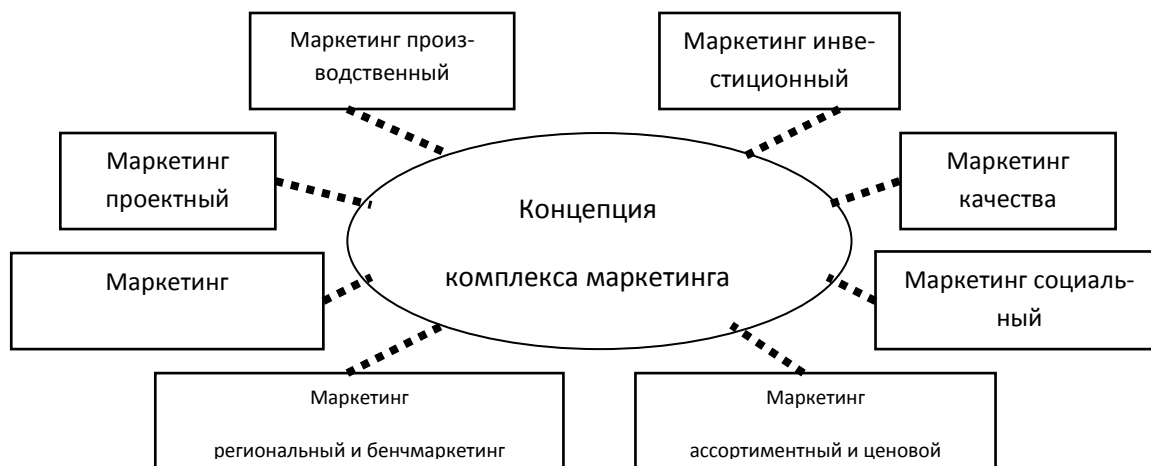


Рис. 2. Комплекс маркетинга строительной организации на базе концепции маркетинга «8r»

Строительные организации, выходя на подрядный рынок, встречают серьезнейшую конкуренцию. В тендерных торгах, как правило, принимают участие множество фирм. Незнание закономерностей и методов маркетинговых исследований рынка может лишить выгодных контрактов многих потенциальных подрядчиков. Поэтому подготовку к торгам строительно-монтажным организациям следует начинать с исследования подрядного рынка в городе, области, где расположено строительное предприятие. Постепенно территориальные рамки, необходимо расширять, учитывая спад инвестиционной активности в республике. Поиск потенциальных заказчиков может проводиться последовательно в странах СНГ, в Восточной Европе и т.д. Для этого подрядчик осуществляет маркетинговую деятельность, в том числе передает потенциальному заказчику сведения о своих производственных возможностях, потенциале предприятия.

На следующем этапе необходимо учесть конкурентоспособность своей фирмы и возможности конкурентов. Реальной мерой развития рыночных отношений в строительстве является система подрядных торгов – тендеров. Еще до начала производства работ, подрядчики вступают в конкурентную борьбу на тендерных торгах, с целью получения наиболее выгодного заказа, демонстрируя свои конкурентные преимущества.

Выпуск строительной продукции требует больших финансовых и материальных затрат. В последние годы структура источников инвестиций в основной капитал изменилась и получила распространение новая форма финансирования, при которой подрядчик за свой счет или за счет кредиторов возводит объект, а затем находит покупателя и реализует ему готовую строительную продукцию на согласованных условиях.

Одним из аспектов подготовки к конкурентной борьбе на торгах является ориентация на спрос инвесторов. Спрос на строительную продукцию существует всегда, при любых экономических условиях изменяется только его объем, поэтому особенно важно иметь конкурентные преимущества в инновационном развитии предприятия по всем направлениям его деятельности.

Инновационное развитие строительного комплекса имеет определенные особенности и сложности.

В зависимости от целей инновационных проектов и факторов, влияющих на инновационную активность строительных предприятий, на практике могут применяться следующие типы инновационных стратегий:

- **наступательная стратегия** (высокий риск, высокая окупаемость, высокая квалификация персонала, стратегические способности определения рыночных перспектив и быстрая реализация проектов);
- **защитная стратегия** (невысокий риск, пригодна для предприятий, способных получить прибыль в условиях конкуренции за счет низких издержек);
- **стратегия адаптации** (обновление производства, использование технологических преимуществ);
- **стратегия проведения НИОКР** (основана на исследованиях и разработках).

В промышленно развитых странах характерной тенденцией инновационной деятельности является формирование интегральных сообществ, в рамках которых достигается рациональное сочетание сотрудничества и соперничества, согласованность интересов субъектов инновационного процесса. Существуют объективные факторы, которые в большинстве случаев делают предпочтительным региональный подход к интеграции организаций в инновационной деятельности. В настоящее время инвестиции и инновации для развития регионов являются приоритетными.

Однако инновационная активность строительных предприятий не соответствует темпам роста, которые могли бы значительно повысить конкурентоспособность строительного комплекса региона. Основное назначение инновационных проектов должно заключаться в достижении конкретизированных стратегических целей строительного предприятия в виде принципиально нового научно-технического результата путем осуществления инноваций с учетом объективных ограничений. Поэтому каждому строительному предприятию, ориентированному на достижение высокоэффективной деятельности, необходимо определить инновационную стратегию, соответствующую целям и возможностям фирмы. Особое внимание в практической деятельности субъектов хозяйствования строительной отрасли следует уделять не только планированию инноваций, но и оценке результатов, так как в процессе реализации инновационных стратегий иногда возникает необходимость корректировки. Оценка уровня реализации программы развития инновационной деятельности строительных предприятий может производиться на основании показателей интенсивности данного процесса:

- изменение уровня инновационной активности строительной отрасли и строительных предприятий (удельный вес затрат на технологические инновации в объеме текущих и капитальных затрат);
- коэффициент обновления строительной продукции (удельный вес выпуска инновационной строительной продукции в общем объеме производства строительного предприятия и в целом по отрасли);

- эффективность затрат на инновационную деятельность;
- эффективность управления и маркетинга.

Анализ показателей дает возможность перспективного планирования инноваций с учетом эффективности достигнутых результатов.

Важность проблемы инновационной активности возрастает в строительстве, где инновационные процессы особенно затратные. В условиях, когда основная доля строительных предприятий не имеет собственных средств для инвестирования инноваций, необходимо рассматривать инновационную деятельность как реализацию совокупности инвестиционных проектов внедрения инноваций на принципах эффективного вложения инвестиций, что позволит стимулировать сторонних инвесторов к вложению средств в инновационные проекты.

Заключение

Инновационная активность в условиях конкурентного рынка является значимым конкурентным преимуществом строительных предприятий, поэтому в качестве рекомендаций можно предложить следующие направления инновационного развития предприятия и критерии его оценки:

- разработка и систематическая корректировка стратегии по повышению конкурентоспособности фирмы с учетом внешних и внутренних изменений;
- систематизация и согласованность целей предприятия;
- планирование деятельности на основе актуального состояния макросреды;
- ориентация управления на инновационные функции и задачи;
- готовность предприятия к инновационным изменениям;
- высокий уровень корпоративной культуры;
- мотивация персонала на обучение ориентированное на достижение инновационных целей;
- наличие эффективной маркетинговой службы предприятия;
- участие внешних экспертов в оценке инновационной деятельности.

В решении задач инновационного развития строительной отрасли и национальной экономики Республики Беларусь необходим комплексный подход. Особое внимание следует уделять разработке инновационных стратегий с учетом потенциала страны и каждого строительного предприятия. На современном этапе экономического развития необходимы активное внедрение на строительных предприятиях инновационной политики, инновационного менеджмента и эффективного маркетинга.

Литература

1. Концепция развития строительного комплекса Республики Беларусь на 2011 - 2020 годы Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 28.10.2010 N 1589
2. Менеджмент в строительстве. Под ред. И.С.Степанова.М.: Юрайт, 1999.
3. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года. Мн.: Юнипак, 2004.
4. Управление инвестиционной деятельностью в регионе: Учебное пособие/ В.В. Бузырев, Т.А. Голикова, Л.Г. Селютина, И.В. Федосеев, А.Е. Чурбанов; Под ред. С.Н. Максимова.- СПб.: СПбГИЭУ, 2006.
5. Экономика строительства: Учебник/ В.В.Бузырев, Е.Б. Смирнов, И.В. Федосеев, Н.В. Чепаченко и др. - СПб.: «Питер», 2008

**ФОРМИРОВАНИЕ И АНАЛИЗ НЕКОТОРЫХ КРИТЕРИЕВ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ И
ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**FORMATION AND ANALYSIS OF SOME CRITERIA OF EFFICIENCY
OF INVESTMENT-CONSTRUCTION AND DEVELOPMENT ACTIVITIES IN
THE CONSTRUCTION INDUSTRY OF THE REPUBLIC OF BELARUS**

Образцов Л.В., Леванюк С.В.

*«Брестский государственный технический университет,
Республика Беларусь*

Obraztsov L.V., Levanuk S.V.

*Brest State Technical University
Republic of Belarus*

Аннотация

В статье рассмотрены основные этапы девелопмента, некоторые критерии эффективности инвестиционно-строительной деятельности и методы оценки устойчивости проекта в условиях неопределенности и рисков.

Summary

The article considers the main stages of development, some criteria for the effectiveness of investment and construction activities and methods for assessing the sustainability of the project in the face of uncertainty and risks.

В настоящее время в инвестиционно-строительном комплексе занято более 2 млн. участников. Это и строительные компании, и предприятия, обеспечивающие строительство ресурсами, и инфраструктурные организации различных форм собственности. Важную роль играет выстраивание логических и эффективных методов регулирования взаимоотношений между ними, гарантирующее своевременное и качественное возведение зданий и сооружений.

Под инвестиционно-строительным проектом следует понимать любое ограниченное временными рамками инвестиционное предприятие, направленное на создание нового либо реконструкцию старого объекта недвижимости, наличие и использование которого необходимо для достижения целей инвестирования.

Правовая основа регулирования инвестиционной деятельности в Республике Беларусь заложена в Законе РБ от 12 июля 2013 г. №53-З «Об инвестициях».

Государственное регулирование в сфере инвестиций осуществляется Президентом Республики Беларусь, Правительством Республики Беларусь, республиканскими органами государственного управления (Министерство экономики, Министерство иностранных дел, Министерство архитектуры и строительства, Министерство финансов), местными исполнительными и распорядительными органами.

Особое место выделяют такому виду деятельности, как девелопмент.

Девелопмент представляет собой предпринимательскую деятельность в области строительства недвижимости, в процессе которой происходит преобразование существующего земельного участка или здания в создание новых объектов с большей стоимостью по сравнению с первоначальной. Девелопер — это организация (или предприниматель), которая сопровождает все этапы реализации проекта:

- проектирование;

- выкуп земельного участка;
- получение разрешительных документов на строительство;
- заключение договора с застройщиками, заказчиками, подрядчиками;
- поиск риелторов, брокеров для продажи готовых объектов недвижимости.

Зачастую деятельность девелоперских контор связана с поиском инвестиций для развития проекта - банков, крупных инвесторов. В девелопменте можно выделить следующие этапы:

1. Разработка проекта и концепции строительства;
2. Поиск земельного участка, анализ инфраструктуры и удобства местоположения;
3. Проектирование, оценка стоимости;
4. Поиск строительных организаций, заключение официальных договоров;
5. Реализация и управление проектом.

Существует несколько разновидностей девелопмента, а именно:

- жилой недвижимости;
- загородной недвижимости;
- коммерческих объектов;
- земельных участков.

Объекты недвижимости в свою очередь разделяются на следующие классы: эконом, элит, бизнес.

В зависимости от управления финансами различают следующие типы девелопмента:

- fee development (девелоперу отдается фиксированный гонорар за его работу, при этом он не берет на себя ответственность за риск финансовых потерь);
- speculative development (ответственность полностью лежит на девелопере)

В зависимости от функционального назначения строящихся площадей, развитие проектов имеет ряд особенностей. В основе каждого вида девелопмента лежат единые принципы управления. Однако выбор сегмента придает определенную специфику процессу реализации проекта. Особенности девелопмента в различных областях рынка недвижимости связаны с выбором целевого сегмента (группы потребителей на рынке, на которые рассчитан создаваемый объект), осуществлением маркетинга, выбором проектных и архитектурных решений, структурой финансирования проекта, управлением готовым объектом, юридическим оформлением прав на владение собственностью.

При выборе площадки под застройку повышенное внимание уделяется экологическому фактору района. Немаловажное значение имеет также сложившееся место района в рейтинге престижности - насыщенность района объектами социальной инфраструктуры, удобство транспортного сообщения с центром города и другими районами.

При финансировании проекта особую роль играет привлечение средств будущих арендаторов или покупателей еще на этапе строительства. В случае работы под одного клиента возможно привлечение его в качестве стратегического инвестора.

Рассмотрев понятия инвестиционного проекта и девелопмента остановимся на определении инвестиционно-строительного процесса.

Инвестиционно-строительный процесс представляет собой последовательную смену состояния объекта во времени или последовательная совокупность эта-

пов достижения целей инвестирования путем реализации инвестиционных проектов в области создания и/или изменения объектов недвижимости.

При оценке эффективности инвестиционно-строительных проектов и построении моделей с целью дальнейшего анализа, необходимо четко разделять сферы строительства - жилищную и промышленную. Подход к определению набора входных параметров модели и алгоритма ее работы в данных двух сферах будет различен.

В процессе реализации инвестиционно-строительных проектов необходимо выявить риски и управлять ими. Учет рисков в строительном проекте должен опираться на внутренние и внешние факторы. К внутренним относятся различные форс-мажорные обстоятельства, задержки в строительстве, возможные требования различных доделок; к внешним - совокупность политических, экономических, социальных, законодательных обстоятельств, определяемых ситуацией в государстве; недостаточный учет инфляции; ухудшение покупательной привлекательности района.

После введения всех необходимых коэффициентов в модели оценки экономической эффективности строительного проекта учитывается амортизация, налог на прибыль, поток от операционной деятельности и другие дополнительные потоки; рассчитывается прибыль и рентабельность строительства. Завершая работу над моделью и оценку экономической эффективности строительного проекта, необходимо, с учетом ставок дисконтирования, рассчитать срок его окупаемости и разработать оптимальную схему финансирования. После чего проект можно предъявлять на рассмотрение инвестору.

Схема взаимодействия субъектов инвестиционно-строительной деятельности могут рассматриваться:

- инвестор и заказчик – одно лицо;
- инвестор и заказчик – разные лица.

Отдельно выделяется группа видов инвестиционно-капитального строительства.

При реализации инвестиционно-строительной деятельности, когда инвестор и заказчик одно лицо, последний имеет прямые договорные отношения с генподрядчиком, проектно-изыскательской организацией, поставщиками материально-технических ресурсов.

Во втором случае заказчик-инвестор отдельно вступают в договорные отношения. При этом, для страхования рисков, подключается страховая фирма.

В целом же, инвестиционно-капитальное строительство, как правило, направлено на: строительство объектов производственного назначения; строительство объектов непроизводственного назначения; реконструкцию объектов, расширение объектов; модернизацию объектов; перевооружение объектов; поддержание мощностей; девелоперскую деятельность, логистическую деятельность.

Из вышесказанного следует: инвестиционно-строительная деятельность как процесс обусловлена необходимостью вовлечения большого количества субъектов хозяйствования со свойственными им экономическими интересами, зачастую носящими противоречивый характер.

Девелоперская деятельность – это совокупность организационных действий в процессе профессиональной предпринимательской деятельности, направленных на создание и (или) изменение объектов недвижимости с целью увеличения стоимости.

Необходимым условием успешного функционирования и динамичного развития предприятия являются инвестиции.

Инвестиции – любое имущество и иные объекты гражданских прав, принадлежащие инвестору на праве собственности, ином законном основании, позволяющем ему распоряжаться такими объектами в целях получения прибыли (доходов) и (или) достижения иного значимого результата, либо в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным использованием, в частности: движимое и недвижимое имущество, в том числе акции, доли в уставном фонде, паи в имуществе коммерческой организации, созданной на территории Республики Беларусь, денежные средства, включая привлеченные, в том числе займы, кредиты; права требования, имеющие оценку их стоимости; иные объекты гражданских прав, имеющие оценку их стоимости, за исключением видов объектов гражданских прав, нахождение которых в обороте не допускается. [1]

Цель инвестиционной деятельности – эффективное вложение капитала с целью получения дохода в форме прибыли. Она может быть обеспечена альтернативными направлениями инвестирования. Решение о выгодности инвестиций - о получении будущих доходов производится через систему критериев и предпочтений, которая определяется условиями деятельности и стратегией развития предприятия, т.е. инвестиционной политикой предприятия. В данном случае она формирует инвестиционный климат, который определяется как обобщенная характеристика предпосылок, формируемых внешней средой, предопределяющих привлекательность инвестирования в хозяйственную систему.

Инвестиции в процессе инвестиционной деятельности совершают кругооборот: *инвестиции - активы - амортизация - прибыль - инвестиции.*

Инвестиционный цикл – период времени между началом планирования инвестиций и полным освоением проектных показателей включает следующие стадии:

- 1) прединвестиционную – разработка идеи, анализ проблемы, разработка концепции инвестиций;
- 2) инвестиционную – разработка документации инвестиционного проекта, проведение тендеров, закупка материальных ценностей, строительные и пусконаладочные работы, опытная и промышленная эксплуатация созданного объекта инвестиций;
- 3) эксплуатационную – использование объекта инвестиций;
- 4) ликвидационную – демонтаж и утилизация объекта инвестиций.

Любая инвестиционная деятельность предполагает принятие инвестиционного решения, которое реализуется посредством инвестиционного проекта.

Инвестиционный проект – комплексный план мероприятий по реализации инвестиций, которые направлены на достижение соответствующей цели предприятия в области решения определенных проблем получения прибыли, расширенного воспроизводства в условиях ограничения производственных ресурсов. Данный план конкретизируется через определенные организационно-правовые и расчетно-финансовые документы. Он может быть описан с помощью определенной модели, отражающей совокупность затрат и результатов от реализации проекта, временных параметров, участников и заинтересованных сторон.

Рассматривая критерии эффективности следует подразумевать, что оценка экономической эффективности инвестиций заключается в сопоставлении инвестиционных затрат и результатов от их осуществления.

В основу положено приведение разновременных инвестиционных затрат и будущих поступлений в сопоставимый вид, (например, к начальному периоду).

Сравнение различных вариантов инвестиционных проектов и выбор лучшего из них производится с учетом использования различных показателей (таб.1).

Таблица 1. Основные показатели оценки экономической эффективности инвестиционных проектов

№ п/п	Понятие	Содержание	Критерии выбора
1	Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	разность между приведенной стоимостью будущего денежного потока и стоимостью первоначальных вложений	Критерием принятия проекта является положительное значение ЧДД. При сравнении альтернативных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с большим значением ЧДД (при условии, что он положителен).
2	Внутренняя норма доходности (ВНД)	представляет собой ставку дисконтирования, которая уравнивает текущую стоимость притоков денежных средств и текущую стоимость их оттоков, образовавшихся в результате реализации инвестиционного проекта	Критерием принятия инвестиционного проекта является превышение показателя ВНД выбранной ставки дисконтирования. При сравнении нескольких проектов, более предпочтительными являются проекты с большими значениями ВНД.
3	Срок окупаемости инвестиций –	период, необходимый для возмещения первоначальных вложений за счет дохода (прибыли), получаемого от проекта	Рассчитанный срок окупаемости при принятии решений сравнивается с нормативным сроком, который считается экономически оправданным. При анализе инвестиционных проектов предпочтение отдается вариантам с короткими периодами окупаемости.
	– простой срок окупаемости проекта (без приведения будущих поступлений по фактору времени)	период времени, по окончании которого чистый объем поступлений (доходов) покрывает объем инвестиций (расходов) в проект, и соответствует периоду, при котором накопительное значение чистого потока наличности изменяется с отрицательного на положительное	
	– дисконтированный срок окупаемости проекта (с учетом фактора времени)	период времени, необходимый для возврата инвестиций исходя из ожидаемых инвестиционных потоков рассматриваемого инвестиционного проекта и учитывает временную стоимость денег	
4	Индексы доходности (рентабельности) (ИД)	характеризуют относительную эффективность проекта по отношению к вложенным в него средствам.	

Большое количество критериев оценки инвестиционного проекта не означает их полной взаимозаменяемости. Более того, ни один из перечисленных критериев сам по себе не является достаточным для принятия проекта. Решение об инвестировании средств в проект должно применяться с учетом значений всех перечисленных критериев и интересов участников инвестиционного проекта.

При оценке эффективности инвестиционных проектов обязателен учет влияния рисков и неопределенностей. При этом под **неопределенностью** следует понимать неполноту и неточность информации об условиях осуществления проекта, а сам термин обозначает возможность возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям.

Существует ряд методов, применяемых для оценки устойчивости и эффективности проекта в условиях неопределенности и рисков:

- *укрупненная оценка устойчивости* - использование умеренно пессимистических прогнозов технико-экономических и финансовых параметров проекта; обеспечение резервов средств на непредвиденные инвестиционные и операционные расходы; увеличение нормы дисконта на величину поправки на риск, размер которой устанавливается экспертным способом и варьируется от 0 до 0,2 в зависимости от новизны проекта;

расчет уровней безубыточности - характеристика степени устойчивости проекта по отношению к возможным изменениям условий его осуществления с помощью показателей границ безубыточности и предельных значений основных параметров проекта (объемы производства, цены продукции). Уровнем безубыточности на некотором шаге проекта называется отношение безубыточного объема производства или продаж к проектному объему на данном шаге (под безубыточным понимается объем сделок, при котором чистая прибыль становится равной нулю);

- *метод вариации параметров проекта* - исследование изменений интегральных показателей эффективности проекта в зависимости от вариаций отдельных параметров (инвестиционные затраты, объем производства, издержки производства, процент за кредит, индексы цен или индексы инфляции, задержки платежей, длительность расчетного периода и т. д.);

- *оценка ожидаемого эффекта проекта с учетом количественных характеристик неопределенности* - в случае, когда имеется конечное количество сценариев реализации проекта и вероятности их заданы, ожидаемый интегральный эффект проекта рассчитывается по формуле 1 математического ожидания:

$$Э_{ож} = \sum_k Э_k \cdot P_k \quad (1)$$

где: $Э_{ож}$ – ожидаемый интегральный эффект проекта;

$Э_k$ – интегральный эффект ЧДД при k-том сценарии;

P_k – вероятность реализации этого сценария.

При этом риск неэффективности проекта (РЭ) и средний ущерб от реализации проекта в случае его неэффективности (УЭ) определяется по формулам 2 и 3:

$$PЭ = \sum P_k k \quad (2)$$

$$УЭ = \sum |Э_k| \cdot P_k PЭ \quad (3)$$

где суммирование ведется только по тем сценариям k , для которых интегральные эффекты ЧДД $Э_k$ отрицательны.

Таким образом, государственное регулирование инвестиционной деятельности осуществляется в соответствии со стратегической целью инвестиционной политики Республики Беларусь – мобилизации и эффективном использовании инвестиционных ресурсов для реализации общегосударственных приоритетов и структурной перестройки экономики в соответствии с запросами внутреннего и внешних рынков.

Приоритетом государственной инвестиционной политики является привлечение инвестиционных ресурсов в сферу производства товаров и услуг и сосредоточение их на реализации инвестиционных проектов с высокими наукоемкими и ресурсосберегающими технологиями экспортной и импортозамещающей направленности.

Государственное регулирование инвестиционной деятельности имеет определенные формы и методы от прямого участия государства в инвестиционной деятельности до создания условий для активизации инновационной деятельности.

Первая форма предполагает осуществление: государственных инвестиционных программ и финансирование их за счет средств республиканского бюджета; предоставления централизованных инвестиционных ресурсов, для финансирования инвестиционных проектов на основе платности, срочности и возвратности; предоставление гарантий Правительства Республики Беларусь по кредитам, привлекаемым для реализации инвестиционных проектов; проведение государственной комплексной экспертизы инвестиционных проектов и предоставление концессий национальным и иностранным инвесторам.

Создание же благоприятных условий для развития инвестиционной деятельности осуществляется путем: оказания инвесторам государственной поддержки; защиты интересов инвесторов; создания на территории Республики Беларусь свободных экономических зон; определения условий владения, пользования и распоряжения землей, недрами, водами и лесами; принятия антимонопольных мер и пересечения недобросовестной конкуренции; определения условий эффективной приватизации объектов, находящихся в государственной собственности; проведения эффективной бюджетно-финансовой, налоговой, денежно-кредитной и валютной политики. [2]

Литература

1. Об инвестициях: Закон Респ. Беларусь, 12 июля 2013 г. №53-3.
2. Кучарина Е.А. Инвестиционный анализ. – СПб.: Питер, 2006. – 160 с.

МАРКЕТИНГОВЫЕ СТРАТЕГИИ ПРОНИКНОВЕНИЯ НА ВНЕШНИЕ РЫНКИ

MARKETING STRATEGIES FOR PENETRATING FOREIGN MARKETS

И.Г.Курочкина

ГБОУ ВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет»

Республика Крым, г. Симферополь

I.G.Kurochkina

State Budget Educational Institution of Higher Education of the Republic of Crimea

«Crimean Engineering Pedagogical University»

Republic of Crimea, Simferopol

Аннотация

В статье проведен анализ форм проникновения предприятия на внешние рынки с целью разработки дальнейших рекомендаций по повышению эффективности маркетинговых стратегий проникновения на внешние рынки в условиях глобализации.

Summary

The article is devoted analysis of forms of penetration of the enterprise on foreign markets with the aim of developing further recommendations for improving the effectiveness of marketing strategies of penetration the foreign markets in conditions of globalization.

Большинство стратегических решений, которые принимает любая компания, лежат в сфере маркетинга. Создание нового бизнеса, слияние и поглощение, освоение новой рыночной ниши, дилерская политика, сужение или расширение продуктовой линейки, выбор поставщиков и партнеров – все эти и многие другие решения принимаются в рамках маркетинговой стратегии.

Формирование маркетинговых стратегий – один из важнейших и самых сложных этапов процесса маркетинга. Маркетинговая стратегия – основа действий предприятия в конкретных рыночных условиях, определяющая способы применения маркетинга для расширения целевых рынков и достижения эффективных результатов.

Проблемы формирования маркетинговых стратегий в целом освещены в фундаментальных научных трудах таких исследователей, как Г. Азов, Д. Дей, П. Дойль, К. Келлер, Ф. Котлер, Д. Кревенс, Ж.-Же. Ламбен, А. Старостина, А. Уолкер-младший, но стратегии проникновения на внешние рынки рассматриваются ими лишь как один из многочисленных разновидностей стратегий маркетинга, поэтому им уделено недостаточно внимания.

Целью исследования является анализ форм проникновения предприятия на внешние рынки с целью разработки дальнейших рекомендаций по повышению эффективности маркетинговых стратегий проникновения на внешние рынки в условиях глобализации.

Для каждого развивающегося предприятия рано или поздно наступает момент, когда его перестают удовлетворять характеристики внутреннего рынка, политический климат или экономические условия в государстве, поэтому возникает вопрос выхода предприятия на внешние рынки.

В теории и практике международного маркетинга существует три группы глобальных стратегий по выходу на внешние рынки: стратегии интернационализации, стратегии сегментации и стратегии диверсификации.

Стратегия интернационализации – освоение новых, зарубежных рынков, используя не только расширение экспорта товаров, но и экспорта капиталов, когда за рубежом создаются предприятия, выпускающие в бывших странах-импортерах товары, минуя ограничительные торговые барьеры и используя преимущества дешевой рабочей силы, ресурсов и сырья [1].

Любая компания, которая стремится завладеть рынком, должна осознавать, что она не в состоянии удовлетворить всех без исключения клиентов. Потребителей слишком много, а их желания и потребности часто диаметрально противоположные. Не стоит даже пытаться завоевать сразу весь рынок, разумнее охватить только ту его часть, которую именно эта компания, именно в этот период времени и в этом месте способна эффективно обслужить.

Поэтому одним из первых стратегических решений, принимаемых фирмой, должно стать определение целевого рынка, на котором она хочет вести конкурентную борьбу. Этот выбор предполагает разбиение рынка на части, состоящие из потребителей со схожими потребностями и поведенческими или мотивационными характеристиками, создающими для фирмы благоприятные маркетинговые возможности. Такое разбиение базового рынка обычно выполняется в два этапа. Первый этап – макросегментация – заключается в идентификации «рынков товара», в то время как на втором этапе – микросегментация – ставится цель выявить внутри каждого ранее идентифицированного рынка «сегменты» потребителей [2].

Стратегия сегментации – углубление степени насыщения предлагаемыми товарами и услугами всех групп потребителей, выбор максимальной глубины рыночного спроса, изучение мельчайших его оттенков.

Какого-то единого метода сегментирования рынка не существует. Обычно рынки товаров потребительского назначения делятся по географическому, психографическому, поведенческому и демографическому принципу.

Если говорить о международной сегментации рынка, то она может быть определена как процесс идентификации специфичных сегментов потенциальных потребителей в виде группы стран или групп индивидуальных покупателей с однородными свойствами, которые с большой вероятностью будут иметь сходное поведение при покупке. Существует три различных подхода к международной сегментации [2, 3]:

а) идентификация кластеров стран со спросом на схожие товары – применяется к группе стран, однородных в экономическом и культурном планах с похожими климатическими, языковыми, инфраструктурными, коммерческими и информационными условиями. Данному подходу присущи следующие существенные ограничения: он базируется на характеристиках стран, а не переменных, которые присущи потребителям, он предполагает высокую однородность в пределах выбранной страны, что редко встречается;

б) идентификация сегментов, имеющих место во всех или многих странах – универсальные сегменты соответствуют идентичным группам покупателей с одинаковыми потребностями в каждой стране. Для стратегии такого типа маркетин-

говая программа остается практически одинаковой для всех стран. Это наиболее радикальный метод, который предоставляет фирме важное конкурентное преимущество в плане стабильности имиджа, а также экономии на масштабах и эффектах опыта, кроме того, благодаря этой стратегии фирма затрудняет выход на рынок конкурентам;

в) выход на различные сегменты в различных странах с одним товаром – один и тот же товар может продаваться в различных сегментах. Данный подход требует серьезной адаптации стратегии коммуникации и продаж, что приводит к повышению затрат; эта стратегия может ухудшить стабильность имиджа марки и требует дифференцированного оперативного маркетинга, ее преимущество – в адаптации к местным условиям.

Организация международной деятельности фирмы предусматривает выбор способа выхода на зарубежные рынки (рис.1).

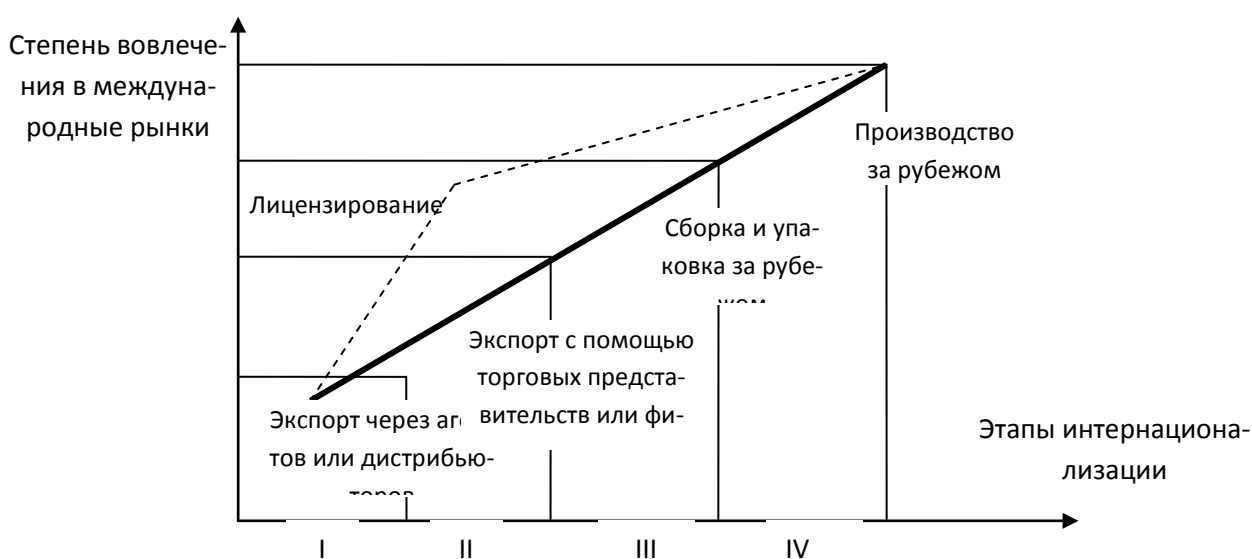


Рис. 1. Изменение степени вовлечения в международные рынки в зависимости от этапов интернационализации

На разных этапах интернационализации фирмы используют разные комбинации действий. В качестве отличительных признаков деления способов выхода на внешние рынки могут рассматриваться следующие:

1. Форма движения капитала: экспорт – без участия в капитале партнера; кооперация – без участия в капитале; трансферт капитала под собственную ответственность; совместное предпринимательство на базе предприятий с совместными инвестициями; прямое инвестирование (владение) и др.
2. Уровень расходов, связанных с выходом на зарубежный рынок.
3. Степень привлекательности инвестирования.

Выбор наиболее эффективного способа требует комплексных расчетов и обоснований. Матричное представление способов выхода на внешний рынок, с учетом последних двух характеристик представлено на рис. 2.

		Привлекательность инвестирования		
		Высокая	Средняя	Низкая
Расходы, связанные с проникновением на рынок	Высокие	Предприятие в полной собственности за рубежом	Сборочное предприятие	Франчайзинг
	Средние	Совместное предприятие на паритетных началах (равные условия)	Промышленная кооперация (подрядное производство)	Контракты по продаже лицензий, ноу-хау
	Низкие	Экспортная продажа через собственное представительство	Управление по контракту	Экспорт через агентов или дистрибьюторов

Рис. 2. Матрица выбора способов выхода на международные рынки

Сравнительные характеристики альтернативных стратегий проникновения на внешний рынок приведены в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительный анализ основных форм участия предприятия на международных рынках

Основные формы	Ключевые характеристики
Экспорт	Продажа через дистрибьюторов или импортеров, минимальные требования к инвестициям и постоянным стоимостным обязательствам, часто используется на ранних стадиях международной экспансии
Лицензирование и франчайзинг	Может быть использован как форма применения патентов или специализированной экспертизы, в некоторых странах существует только как путь проникновения на рынок, лимитированные обязательства, но также и лимитированный контроль над лицензиями
Совместные предприятия	Совместное владение зарубежным производством с локальным партнером, являются обязательными в нескольких странах, может сопровождаться политическими рисками, вероятность частых споров среди партнеров, может потребоваться раскрытие сведений об имуществе (собственности)
Стратегические союзы (альянсы)	Соглашение между компаниями по кооперации в области специфических проектов, позволяет разделить риск и затраты, цели партнеров могут отличаться, может потребоваться раскрытие сведений о собственности
Полностью собственные филиалы	Максимум ответственности за проникновение на рынок, максимальный контроль за происхождением компании, могут быть приобретенными или вновь созданными

Рассмотрим особенности каждого способа и условия их использования.

Под экспортом понимается реализация на зарубежных рынках товаров и услуг, которые производятся или выполняются в своей стране. Принято различать прямой и косвенный экспорт. Прямой экспорт используют при условии, если производитель продает свои товары и услуги самостоятельно. При этом нет значения, он продал продукцию конечному потребителю или посреднику. Косвенный экспорт используют в тех случаях, когда изделия и услуги реализуются, например, внешнеторговыми компаниями. Такой способ реализации товаров на зарубежных рынках целесообразен в условиях, когда производитель не имеет достаточной ин-

формации о внешнем рынке или опыта работы на нем, а потому предпочитает уменьшить собственный риск, передав функцию сбыта посреднической компании.

Концепция маркетинга предполагает осуществление внешнеторговых операций в активной и пассивной формах. При активной форме инициатива относительно зарубежных поставок исходит от отечественных институтов — производителя или экспортера. Зато, пассивный экспорт используют при условии, если импортер или какой-то иностранный институт (нередко государственные организации иностранного государства) осуществляют поиск необходимой для них продукции. В некоторых случаях пассивный экспорт проявляется в виде нерегулярного. Это такой уровень включения в мировую торговлю, когда фирма время от времени экспортирует свои излишки и продает товары местным оптовикам, представляющим зарубежные фирмы.

Экспорт, расширяя рынок предприятия, значительно усложняет реализацию всех функций маркетинга. Особенно это касается обработки рынка, реализации и дистрибуции. Кроме того, экспортер сталкивается с необходимостью переориентации всех задач на новые условия, что требует нередко перераспределения капитала, структурных изменений в кадровом потенциале и т.п. Особенно тяжелым такой переход в новое качественное состояние оказывается для мелких и средних предприятий. Для большинства из них выходом является использование форм экспортной кооперации.

Экспортная кооперация в мировой практике получила широкое развитие и характеризуется большим разнообразием форм. Их сравнительный анализ позволяет вычлениить основные черты, присущие современной кооперации в международном бизнесе. Прежде всего, она является сотрудничеством на добровольной основе двух и более юридически и экономически самостоятельных предприятий на основе заключенного между ними соглашения или договора. Это сотрудничество направлено на решение стоящих перед участниками кооперации общих задач в области экспорта.

В настоящее время возникает большое число форм, обеспечивающих деятельность на зарубежных рынках без вывоза капитала, которые основываются на использовании договорных отношений. Они характеризуются формированием международной кооперации, при которой границу пересекают продукты творческой деятельности, новые знания, опытные технические проекты. Эти формы кооперации проявляются в трех видах: лицензионное производство; управление по контракту и подрядное производство.

Лицензионное производство состоит в том, что отечественный оферент (лицензиар) передает зарубежному производителю (лицензиату) права использовать ноу-хау на продукт и изготавливать этот продукт на условиях оплаты определенного лицензионного сбора или вознаграждения. При этом лицензионные договоры содержат, по крайней мере, два аспекта. Во-первых, они отражают специфику объекта лицензии. Во-вторых, при приобретении лицензии нередко фиксируются определенные ограничения на пользование, эксплуатацию и т.д.

Лицензионные контракты устанавливают вид прав на пользование, эксплуатацию и получения дохода, а также период, на который они передаются. Нередко оговариваются возможности и условия продления договора. Стороны иногда устанавливают дополнительные обязанности по маркетинговой активности. Примерами

таких условий являются: обмен информацией по вопросам сбыта, обучения персонала, получения консультаций по вопросам маркетинга.

Главным преимуществом лицензионного производства является то, что кроме ноу-хау за рубеж не вывозятся никакие материальные ценности. При этом он избавляется от необходимости проявления собственной активности. Именно поэтому данное направление весьма распространено в малых и средних предприятиях. Однако использование такого подхода иногда является невозможным по ряду причин. Так, существуют компании, для которых лицензирование является неприемлемым вариантом. Как правило, такие компании относятся к одной из трех групп отраслей:

1. Высокотехнологичные отрасли, где защита фирменных ноу-хау имеет чрезвычайно большое значение.

2. Глобальные олигополии, где взаимозависимость конкурентов требует от многонациональных фирм обеспечение строгого контроля за деятельностью конкурентов в других странах.

3. Отрасли, где ценовое давление требует от многонациональных фирм обеспечение надежного контроля за деятельностью филиалов в других странах.

Другая форма совместного предпринимательства – управление по контракту. Она находит широкое применение в развивающихся странах, имеющих капитал и квалифицированный персонал, но не ноу-хау. Предложения по кооперации с участием зарубежного капитала в этих странах нередко отклоняются из-за боязни допустить излишнее иностранное присутствие. Итак, применяя управление по контракту, фирма экспортирует не товар, а управленческие услуги. Чаще всего это осуществляется в форме консультаций для иностранных компаний.

В современных условиях использование управления по контракту открывает абсолютно новые возможности, которые в мировой практике еще не имели широкого применения. Речь идет о приобретении ноу-хау в области менеджмента действующими предприятиями, многие из которых приватизируются.

Третья форма совместного предпринимательства – производство по контракту заключается в том, что зарубежное предприятие принимает на себя обязательства изготавливать на собственных производственных мощностях продукцию, приобретение которой гарантируется отечественной фирмой договором на длительный период. Ситуации, в которых возникает необходимость прибегнуть к подобной форме, можно в определенной степени типизировать. Использование ее имеет смысл при дефиците собственных мощностей и наличии больших препятствий для экспорта в соответствующую страну или его высокой стоимости, а также в условиях, когда производство в чужой стране обходится дешевле благодаря низким материальным издержкам и невысокому уровню заработной платы.

Общая схема производства по контракту на практике имеет различные модификации. Большое распространение получило производство исходного продукта (изготовление деталей). В случаях, когда производство по контракту ставит целью обеспечение изготовления продукции на последней стадии, имеет место такая форма организации деятельности предприятия, как сборочное производство.

К разновидностям производства по контракту относится переработка дачного сырья (пассивные операции). Технологическая схема их выполнения заключается в поставке отечественных материалов, полуфабрикатов и компонентов

за рубеж, где они обрабатываются, монтируются и потом реимпортируются как готовая продукция.

Также относят «монтаж» и «комплектное изготовление». В первом случае речь идет о производстве деталей для их последующей сборки. При комплексном производстве предметом производства по контракту является производство всего продукта, включающее все технологические фазы.

Среди условий, при которых целесообразно его использование, выделяется наличие возможности удовлетворения потребности в зарубежных мощностях при высочайшей результативности. Обычно это выражается в низких издержках на заработную плату, сырье и транспорт. Одновременно не менее важным может оказаться и такой фактор, как использование преимуществ, связанных с имиджем страны по данному продукту.

Особое место среди способов выхода предприятия на внешний рынок принадлежит прямому инвестированию или трансферту капитала. Прямые инвестиции могут осуществляться предприятием самостоятельно или совместно с хозяйствующими субъектами страны, в которую ввозится капитал. В последнем случае речь идет о создании совместного предприятия. При самостоятельном вложении капитала за рубежом фирма принимает предприятие под свою полную ответственность. Совместное предприятие – предприятие, которое базируется на совместном капитале, совместном управлении и на совместном распределении результатов и рисков.

Можно выделить две основные формы трансферта капитала за рубеж, когда принимаются на себя преимущественно все риски: сборочное производство и полное производство продукта. Различия между ними касаются в основном количества производственных фаз, которые предполагается осуществлять снаружи своей страны

Выбор формы и способа присутствия на зарубежном рынке определяет экономические результаты деятельности компании и ее конкурентное положение.

Осуществив анализ теоретических основ разработки маркетинговой стратегии проникновения предприятия на внешние рынки, мы пришли к выводу, что маркетинговая стратегия – это формирование и реализация целей и задач предприятия-производителя и экспортера по каждому отдельному рынку (сегменту рынка) и каждому товару на определенный период времени для осуществления производственно-коммерческой деятельности в соответствии с рыночной ситуацией и возможностей предприятия. Она разрабатывается на основе исследования и прогнозирования конъюнктуры товарного рынка, изучения товаров, покупателей, конкурентов и представляет собой рациональное логическое построение, руководствуясь которым организация рассчитывает решить свои маркетинговые задачи. В условиях международной конкуренции в разных областях на предприятиях необходимо четко определить и классифицировать стратегии управления при осуществлении внешнеэкономической деятельности. Среди них выделяют франчайзинг, экспортную стратегию и глобальную стратегию.

Литература

1. Вавилова В.Е., Бородулина Л.П. Международная торговля. Учебное пособие. – М.: «Гардарики», 2006, 282 с.
2. Мировая экономика: Учебник / Под ред. А.С. Булатова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономистъ, 2008. – 376 с.
3. Сидорова Е.Ю. Международная торговля. – М.: Экзамен, 2006. – 346 с.
4. www.intracen.org – Центр международной торговли

АУТСОРСИНГОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ИННОВАЦИОННЫЕ РЕСУРСЫ СОВРЕМЕННЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СТРОИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ

OUTSOURCING TECHNOLOGY AS INNOVATIVE RESOURCES OF MODERN ENTERPRISE STRUCTURES ARE OF THE CONSTRUCTION INDUSTRY

И.М.Граник

Брестский государственный технический университет

Республика Беларусь

I. Granik

Brest state technical university, Republic of Belarus

Аннотация

В статье рассмотрены преимущества и недостатки аутсорсинга. Представлены классификационные признаки и виды аутсорсинга. Аутсорсинг в строительстве наиболее часто применяют для решения следующих задач: сбор необходимых исходно-разрешительных документов; обоснование технического задания проекта и его согласование; получение разрешения на строительство и прочее.

Summary

The article discusses the advantages and disadvantages of outsourcing. Presented classification features and types of outsourcing. Outsourcing in the construction the most often used for the following tasks : gathering the necessary initial and permits; justification of the terms of reference of the project and its approval, obtaining building permits and other.

В условиях белорусской экономики актуальным остается вопрос о повышении конкурентоспособности предпринимательского бизнеса, в том числе и строительной индустрии. Одной из возможностей для достижения повышения конкурентоспособности строительного бизнеса является грамотное построение бизнес-модели современной предпринимательской структуры.

Бизнес-модель – это основа любой организации, с её помощью предприятие создает ценность, способную приносить прибыль. Построение бизнес-модели не спонтанный процесс, а хорошо обдуманый путь реализации стратегий компании для обеспечения конкурентоспособности на рынке.

В практике современного бизнеса предполагается разделение бизнес-моделей на два типа: инсорсинговую и аутсорсинговую.

Инсорсинговая бизнес-модель предполагает самостоятельное администрирование предпринимателем всех предпринимательских функций. Она ориентируется на эффективное использование исключительно внутренних источников.

Аутсорсинговая бизнес-модель подразумевает привлечение для исполнения не ключевых функций сторонних организаций и обеспечение конкурентоспособных преимуществ предприятию за счет собственных инновационных ресурсов на развитии стратегического ядра бизнеса.

По своему содержанию инсорсинг – это тоже, что и аутсорсинг, отличие состоит лишь в том, что его основные функции не выходят за пределы предприятия, а реализуются исключительно внутри него.

Инсорсинговую бизнес-модель можно считать классической. В её основе лежит трехфакторная модель производства (труд, земля, капитал), отражающая традицион-

ные подходы к построению бизнеса. Выбор инсорсинговой бизнес-модели предполагает владение собственником организации всеми факторами производства, что является предпосылкой к самостоятельному администрированию всех предпринимательских функций.

Аутсорсинговая бизнес-модель – одна из основных бизнес-моделей используемая современным предпринимательским бизнесом, в том числе и строительным.

Аутсорсинг – (англ. яз. *outsourcing*) это целенаправленное выделение некоторых бизнес процессов и передача их исполнения стороннему исполнителю. Так же если у предприятия имеются процессы, которые оно реализует с наименьшим профессионализмом, логичным будет выделение всех этих процессов и передача их реализации на аутсорсинг.

Современный аутсорсинг охватывает все отрасли промышленного производства, в том числе и строительную индустрию.

Аутсорсинговая технология включает *аутстаффинг* и *бизнес-аутсорсинг*.

Аутстаффинг (от англ. *outstaffing* — «вне штата») — кадровая технология, при которой функции формального работодателя передаются сторонней организации (провайдеру или аутстафферу). Такой вид аутсорсинговой технологии предполагает, что провайдер (например, кадровое агентство) набирает в штат работников, которые по факту работают (постоянно либо временно) в компании заказчика.

Аутстаффинг делится на:

— *выведение персонала за штат*. Строительная организация-заказчик выводит своих постоянных сотрудников за штат (увольняет), а в штат их принимает провайдер. Другими словами, сотрудники по факту продолжают работать на прежнем месте в строительной организации, но формально обязанности работодателя по отношению к ним (со всеми налоговыми последствиями) выполняет уже провайдер;

— *подбор временного персонала*. Строительная организация-заказчик подает заявку провайдеру на подбор определенного персонала. Последний, в свою очередь, подбирает работника и заключает с ним трудовой договор от собственного имени. После чего работник направляется на временные (например, сезонные) работы к заказчику аутстаффинговой услуги, т. е. в строительную организацию;

— *лизинг персонала*. Строительная организация-заказчик в зависимости от необходимости подбирает себе работников, которые постоянно числятся в штате провайдера. Как видим, при аутстаффинге обязанностью провайдера является предоставление квалифицированного персонала, при этом сам провайдер не принимает на себя обязательств по выполнению определенной работы.

Другое дело — бизнес-аутсорсинг (аутсорсинг бизнес-процессов) — это деятельность по выводу за пределы организации непрофильных задач и привлечение для их решения работников сторонних организаций (провайдеров или аутсорсеров). Например, строительная организация может привлекать чужой персонал для обслуживания компьютерной техники, ведения бухгалтерского учета, аудита, юридического сопровождения, охраны строительной площадки, и, конечно же, для выполнения определенного вида строительного-монтажных работ. Здесь, обратим внимание, что при бизнес-аутсорсинге строительной организации требуются не конкретные работники, а выполнение определенной работы. Такой вид аутсорсинговой технологии сродни подрядным работам, которые для строительной деятельности являются обычным делом.

Аутсорсинг в строительстве — это стратегическое решение компании о передаче сторонней организации на исполнение отдельных функций, направлений бизнес-процессов в целях повышения качества, снижения затрат, времени исполнения.

Аутсорсинг позволяет строительной компании заниматься основным видом деятельности, иначе говоря, термин связан с разделением труда и выделением главных бизнес-процессов, в которых компания компетентна. Все другие процессы выполняются аутсорсинговыми компаниями на основании договоров. Если рассмотреть строительное производство как основной вид деятельности, то инжиниринг, услуги по сбору ИРД, проектирование будут внешними. Принятие такого решения способствует значительному увеличению скорости строительных работ и существенному повышению их качества, поскольку основной потенциал строительной компании и все усилия ее сотрудников будут сосредоточены на выполнении основных задач.

Аутсорсинг в строительстве наиболее часто применяют для решения таких задач, как:

- сбора необходимых исходно-разрешительных документов;
- обоснования технического задания проекта и его согласования;
- получения разрешения на строительство;
- закупок стройматериалов и управления поставками;
- логистика;
- бухгалтерский учет;
- управление персоналом;
- контроля хода выполнения работ и многое другое.

С каждым годом строительные работы становятся все сложнее с технологической точки зрения, зачастую одной строительной компании выполнить весь спектр работ просто не хватает времени. Аутсорсинг в строительстве используется для привлечения инвесторов, для осуществления проектных работ, организации рекламных компаний, поиска рынка сбыта и продажи объекта, а также его обслуживания после введения в эксплуатацию. Благодаря аутсорсингу, проекты становятся дешевле, а рентабельность повышается, поскольку узкоспециализированные компании выполняют свою работу быстрее и качественнее.

Преимущества аутсорсинга: позволяет получить комплектующие или услуги выше качеством и/или дешевле; улучшает инновационные возможности компании за счет взаимодействия и партнерства с поставщиками мирового уровня, имеющими большой интеллектуальный потенциал и богатый инновационный опыт; обеспечивает большую гибкость компании в случае внезапного изменения рыночной ситуации или потребительских предпочтений: проще и дешевле найти новых поставщиков с необходимыми возможностями и ресурсами, чем перестраивать внутреннюю деятельность компании, ликвидируя одни мощности и ресурсы и создавая новые; ускоряет приобретение ресурсов и навыков; позволяет сосредоточиться на тех операциях, которые эффективно выполняются силами компании, и тех, которые стратегически целесообразно сохранить под ее контролем; Аутсорсинг обеспечивает существенные преимущества при сужении бизнеса.

К недостаткам аутсорсинга можно отнести то, что компания рискует вывести за свои пределы слишком многие виды деятельности и лишиться части собственных ресурсов и возможностей. В таких случаях компания утратит виды деятельности, ко-

торые в течение длительного времени обеспечивали ей успех на рынке. Очевидно, что уже совсем скоро аутсорсинг займет свое место на рынке строительных услуг – сегодня этому мешает лишь недостаток информации.

Использование аутсорсинговой бизнес-модели позволяет современным предпринимательским структурам строительной индустрии преодолеть ресурсные ограничения национальных рынков и восполнить инновационные ресурсы при помощи аутсорс-провайдеров с внешних экономик.

Литература

1. Андерсон Э., Тринкл Б. Аутсорсинг в продажах. / пер. с англ. – М., 2006 – 416с.
2. Аникин А.Б., Рудая И.Л. Аутсорсинг и аутстаффинг. – М., 2009.
3. Бизнес модель. Модель бизнеса и её 1+6 компонентов. / www.cecsi.ru/coach/business_model.html
4. Остервальдер А., Пинье И. Построение бизнес-моделей: настольная книга стратега и новатора. / пер. с англ. – 7е изд. – М., 2016 – 288 с.
5. Платонова Е.Д. Аутсорсинг в системе предпринимательства. М., 2007.
6. Строительный аутсорсинг – [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [<http://tvoystartup.ru/interesnoe-ryadom/stroitelnyj-autsorsing/>]
7. Маркетинг в строительстве - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [<http://konspekts.ru/marketing/marketing-v-stroitelstve/>]
8. Аутсорсинг в строительстве - [Электронный ресурс]. - Режим доступа: [<http://outsourcing.yourbuhg.ru/proizvodstvennyy-autsorsing/autsorsing-v-stroitelstve.htm>]

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ЗАПАСАМИ В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ ВРЕМЕННОЙ СТОИМОСТИ ДЕНЕГ

INVENTORY MANAGEMENT MODEL IN THE FRAMEWORK OF TIME VALUE OF MONEY CONCEPT

А.В.Дворниченко

*Брестский государственный технический университет,
Республика Беларусь*

A.Dvornichenko

Brest state technical university, Republic of Belarus

Аннотация

В статье предлагается модификация модели управления запасами Харриса-Уилсона с учетом временной стоимости денег, на основании которой возможно достижение оптимального уровня запасов при минимизации издержек на содержание страховых запасов.

Summary

The article proposes modification of Harris-Wilson Economic Order Quantity model with regard to time value of money, on the basis of which is possible to achieve optimal inventory level with minimizing insurance inventory maintenance costs.

Достижение необходимого уровня запасов в постоянно изменяющихся условиях внешней и внутренней среды является одной из важнейших задач управления предприятиями различных размеров и форм собственности. Недостаточное количество запасов может привести к сбою работы предприятия, простоям, поте-

ри прибыли, потери клиентов и т.д. С другой стороны, избыток запасов ведет к денежным потерям в связи с порчей и повреждением запасов, их моральным устареванием, высоких издержек, связанных с хранением избытка запасов.

Таким образом, установление необходимого количества запасов повышает эффективность работы предприятия, а уточнение и корректировка количества запасов способствует готовности предприятия сохранять устойчивость при изменении факторов среды.

Согласно статистическим данным в Республике Беларусь на долю производственных запасов крупных предприятий приходится примерно 70-80% всех оборотных средств [1]. Этот показатель является достаточно высоким. В России производственные запасы составляют приблизительно 57% оборотных средств крупных предприятий [2], в Польше – до 40% [3]. Таким образом, доля материальных запасов в структуре оборотных средств предприятий Республики Беларусь значительно превышает аналогичный показатель на предприятиях соседних стран.

Наличие излишних запасов может свидетельствовать о неэффективном использовании оборотных средств предприятий, а также о большой вероятности несения дополнительных издержек на хранение запасов, а также их потерь. Это говорит о необходимости оптимизации размеров запасов на предприятиях Республики Беларусь.

В настоящее время существует большое количество моделей управления запасами. Одним из наиболее наглядных инструментов управления запасами является модель экономичного размера заказа (ЕОQ-модель, формула Харриса – Уилсона) [4].

Предполагается, что известны параметры модели, а спрос считается постоянным. С моделью указанного типа соотносят следующие параметры:

D – годовое потребление продукции;

C_h – затраты на хранение единицы продукции за год;

C_0 – накладные расходы на каждую поставку;

q – размер заказа;

C_{II} – себестоимость единицы продукции;

C_S – цена реализации единицы продукции;

C_T – общие годовые затраты;

P_r – общая годовая прибыль (до уплаты налогов).

Формула Харриса-Уилсона или формула экономичного (оптимального) размера заказа имеет следующий вид:

$$q^*_{(Харрис-Уилсон)} = \sqrt{\frac{2C_0 \cdot D}{C_h}} \quad (1).$$

Нужно отметить, что данная модель является достаточно упрощенной версией реальности. В практической деятельности специалистам, работающим в области управления запасами, приходится сталкиваться с ситуациями, которые обуславливают неопределенность ряда параметров модели.

В частности модель не учитывает концепцию временной стоимости денег. Данная концепция предполагает, что деньги в настоящем стоят больше, чем деньги в будущем.

Непостоянство стоимость денег во времени обусловлено следующими факторами:

- Инфляцией;
- Особенностью денег, как одного из видов оборотных активов, способных генерировать прибыль в будущем [6];
- Риском недополучения прибыли при неоптимальном распределении оборотных активов.

Инфляция, как один из факторов, обуславливающих непостоянство стоимости денег, представляет собой процесс обесценивания денег, приводящий к повышению цен на большинство категорий продукции.

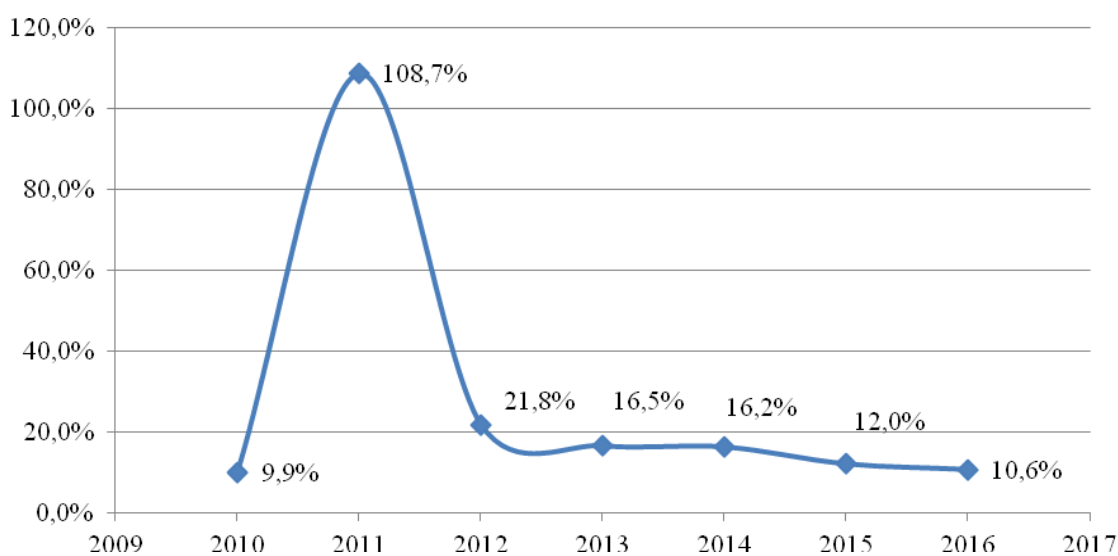


Рис. 1. Годовая инфляция в Республике Беларусь в 2010-2016 гг.

Исходя из данных, представленных на рисунке 1, годовая инфляция в Республике Беларусь в последние годы имеет тенденцию к снижению.

В то же время она является выше, чем в соседних странах (годовая инфляция в России за 2016 год составила 5,4%, в Польше – дефляция на уровне 0,8%).

Изменение одного из основных факторов, обуславливающих непостоянство стоимости денег, приводит к необходимости внедрения концепции временной стоимости денег при планировании оптимального уровня запасов на предприятиях Республики Беларусь.

В классической постановке задача оптимизации системы управления запасами представляет, как правило, задачу минимизации суммарных годовых логистических издержек. При учете принципа временной стоимости денег задача оптимизации стратегии управления запасами формализуется как задача максимизации чистого приведенного дохода для входящих и уходящих потоков рассматриваемых подсистем логистики или как задача максимизации интенсивности потока доходов. При модификации модели управления запасами с учетом временной стоимости денег введем дополнительные обозначения и ограничения:

- 1) r – годовая ставка наращения, действующая на рынке;
- 2) учет временной стоимости денег реализуется по схеме простых процентов.

Годовая ставка наращения в практических задачах чаще всего представляется ставкой рефинансирования Национального банка Республики Беларусь.

Таблица 1 – Ставка рефинансирования НБРБ в 2017 г. [5]

Дата начала действия	Размер ставки рефинансирования, % годовых
18.10.2017	11
13.09.2017	11,5
19.07.2017	12
14.06.2017	13
19.04.2017	14
15.03.2017	15
15.02.2017	16
18.01.2017	17

Анализ модели управления запасами с учетом временной стоимости денег использует представление логистических процессов на основе входящих и уходящих денежных потоков[7]. Для указанных денежных потоков запишем следующие выражения:

1) уходящие платежи, соотносимые с началом каждого периода (обозначаем их $УП_n$), определяются равенством:

$$УП_n = C_0 + C_{II} \cdot q \quad (2);$$

2) уходящие платежи, соотносимые с серединой периода поставки и представляющие собой средние издержки хранения на одном периоде поставки (обозначим их $УП_c$), определяются равенством:

$$УП_c = C_h \cdot q \cdot \frac{T}{2} \quad (3);$$

3) входящие платежи, соотносимые с серединой периода поставок и представляющие собой денежные средства, поступающие от реализации продукции (обозначаем их через $ПП_c$), представлены на основе средней цены реализации:

$$ПП_c = C_s(cp) \cdot q \quad (4).$$

Рассмотрим задачу оптимизации стратегии управления запасами как задачу максимизации чистого приведенного дохода для денежных потоков. Эту задачу формулируется как задача максимизации интенсивности потоков дохода применительно к указанным денежным потокам. Требование максимизации интенсивности потока доходов для модели управления запасами с учетом временной стоимости денег приводит к задаче максимизации:

$$F(T) \rightarrow \max ,$$

где

$$F(T) = \frac{1}{T} \cdot \left[ПП_c - УП_n \cdot \left(1 + r \cdot \frac{T}{2} \right) - УП_c \right] \quad (5).$$

Подставляя в выражение (5) приведенные ранее формулы для потоков денежных средств и средней стоимости продукции с учетом естественной убыли, получаем формулу для $F = F(T)$ - интенсивности потока доходов:

$$F(T) = \frac{1}{T} \cdot \left[\alpha \cdot C_S \cdot \left(1 - \varepsilon_n - \Delta\varepsilon \cdot \frac{T}{2} \right) \cdot q - (C_0 + C_{II} \cdot q) \cdot \left(1 + r \cdot \frac{T}{2} \right) - C_h \cdot q \cdot \frac{T}{2} \right] \quad (6).$$

После соответствующих преобразований интересующая нас функция F как функция $F = F(q)$ переменного q принимает вид:

$$F(q) = D \cdot (\alpha \cdot C_S - \alpha \cdot C_S \cdot \varepsilon_n - C_{II}) - \frac{q}{2} \cdot (\alpha \cdot C_S \cdot \Delta\varepsilon + C_{II} \cdot r + C_h) - C_0 \cdot \frac{D}{q} - C_0 \cdot \frac{r}{2}$$

Отбросим слагаемые, которые не зависят от переменной q . Для удобства записи умножим оставшуюся часть выражения на множитель "2". После этого получаем задачу минимизации: $f(q) \rightarrow \min$, где

$$f(q) = q \cdot (\alpha \cdot C_S \cdot \Delta\varepsilon + C_{II} \cdot r + C_h) + \frac{2C_0 \cdot D}{q} \quad (7).$$

Оптимальный размер заказа найдем как решение системы

$$\begin{cases} \frac{df(q)}{dq} = 0 \\ \frac{d^2 f(q)}{dq^2} < 0 \end{cases}, q > 0.$$

Система имеет единственное решение в области $q > 0$. Оптимальный размер заказа, максимизирующий интенсивность потока прибыли (при условии, что все параметры модели известны), необходимо определять по формуле:

$$q^* = \sqrt{\frac{2D \cdot C_0}{\alpha \cdot C_S \cdot \Delta\varepsilon + C_h + C_{II} \cdot r}} \quad (8).$$

Формула (8) иллюстрирует следующий факт: оптимальный размер заказа с учетом особенностей анализируемой модели (в случае $\Delta\varepsilon > 0$ и $r > 0$) должен быть меньшим, чем в случае расчетов на основе классических рекомендаций:

$$q_{(7)}^* < q_{(Харрис-Уилсон)}$$

где $q_{(7)}^*$ - оптимальный (экономичный) размера заказа, рассчитанный по формуле (8), $q_{(Харрис-Уилсон)}$ - оптимальный (экономичный) размера заказа, рассчитанный на основе классических рекомендаций (по формуле Харриса-Уилсона).

При управлении запасами в условиях неопределенности процедуры учета процентных ставок существенно влияют на параметры оптимальной стратегии. Отсутствие такого учета завышает значение указанного параметра, примерно на 40%. Соответственно учет временной стоимости денег в указанных оптимизационных моделях позволяет существенно снизить издержки на содержание страхо-

вых запасов. Поэтому изложенные здесь результаты могут помочь повысить рентабельность указанных логистических систем.

Литература

1. Оборотные средства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: myfin.by/wiki/term/oborotnyye-sredstva. – Дата доступа: 25.10.2017.
2. Состав и структура оборотных средств предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: geolike.ru. – Дата доступа: 25.10.2017.
3. Zimon G. Kapitał obrotowy netto w przedsiębiorstwach handlowych / Zeszyty Naukowe Politechniki Rzeszowskiej – 2012. – №285. – S. 145 – 155.
4. Бродецкий Г.Л. Экономико-математические методы и модели в логистике: процедуры оптимизации / Г.Л.Бродецкий, Д.А. Гусев. – Москва: Академия, 2012. – 84 с.
5. Ставка рефинансирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: nbrb.by/statistics/MonetaryPolicyInstruments/RefinancingRate. – Дата доступа: 25.10.2017.
6. Малинина Е.Н., Афанасов А.А. Подходы к определению ставки дисконта для расчета временной стоимости денег / Модернизация экономики России на новом этапе развития – 2014. - №5. – С. 41 – 45.
7. Бродецкий Г.Л. Системный анализ в логистике. Выбор в условиях неопределенности: Учебник / Г. Л. Бродецкий.– Москва:Академия, 2009. – 390 с.

РИСКИ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК ОРГАНИЗАЦИЙ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА RISKS IN THE SUPPLY CHAIN OF CONSTRUCTION INDUSTRY ORGANIZATIONS

*Бережная Г.Г., старший преподаватель,
УО «Брестский государственный технический университет»,
Республика Беларусь
Berezhnaya G.G., senior teacher,
Brest State Technical University, Republic of Belarus*

Аннотация

В статье рассматриваются теоретические основы определения понятия риска в цепях поставок организаций строительного комплекса региона, влекущих за собой возникновение значительного количества рисков, которые на современном этапе мало исследованы в научной сфере.

Summary

In the article the theoretical bases of the definition of risk in the supply chain organizations of the construction complex of the region, entailing the emergence of a significant number of risks which at the present stage little studied in the scientific field.

Строительная отрасль Республики Беларусь на современном этапе экономического развития является одной из крупнейших отраслей материальной сферы. Она обладает серьезным экономическим потенциалом и имеет широкие межотраслевые и внутриотраслевые хозяйственные связи. Как сложная динамическая система, элементы которой выделены из окружающей среды по определенному признаку, и образуют единую, устойчивую и взаимосвязанную структуру между собой и с внешней средой, строительный комплекс, действует под воздействием множества факторов риска.

Функционирование такой системы в условиях риска ведет к снижению, как уровня доходов, так и экономической устойчивости строительных организаций. В совокупности все это ведет к необходимости осуществления внешнего регулирующего воздействия на отдельные элементы, что в свою очередь дает возможность строительным организациям добиться желаемого экономического результата с минимальными потерями ресурсов и времени.

Зачастую строительство имеет сомнительную репутацию сферы деятельности, характеризующейся нарушением сроков сдачи объектов, при этом реальные затраты по строительству всегда превышают расходы по сметам. Процесс выявления источников нарушений, приводит к анализу условий реализации строительных проектов и рисков, имевших влияние на всех этапах их жизненного цикла. Именно поэтому очень важно идентифицировать источники рисков, возникающих в цепи поставок строительных организаций наряду с выявлением отдельных факторов рисков.

Обобщенная классификация риска представлена на рисунке 1.

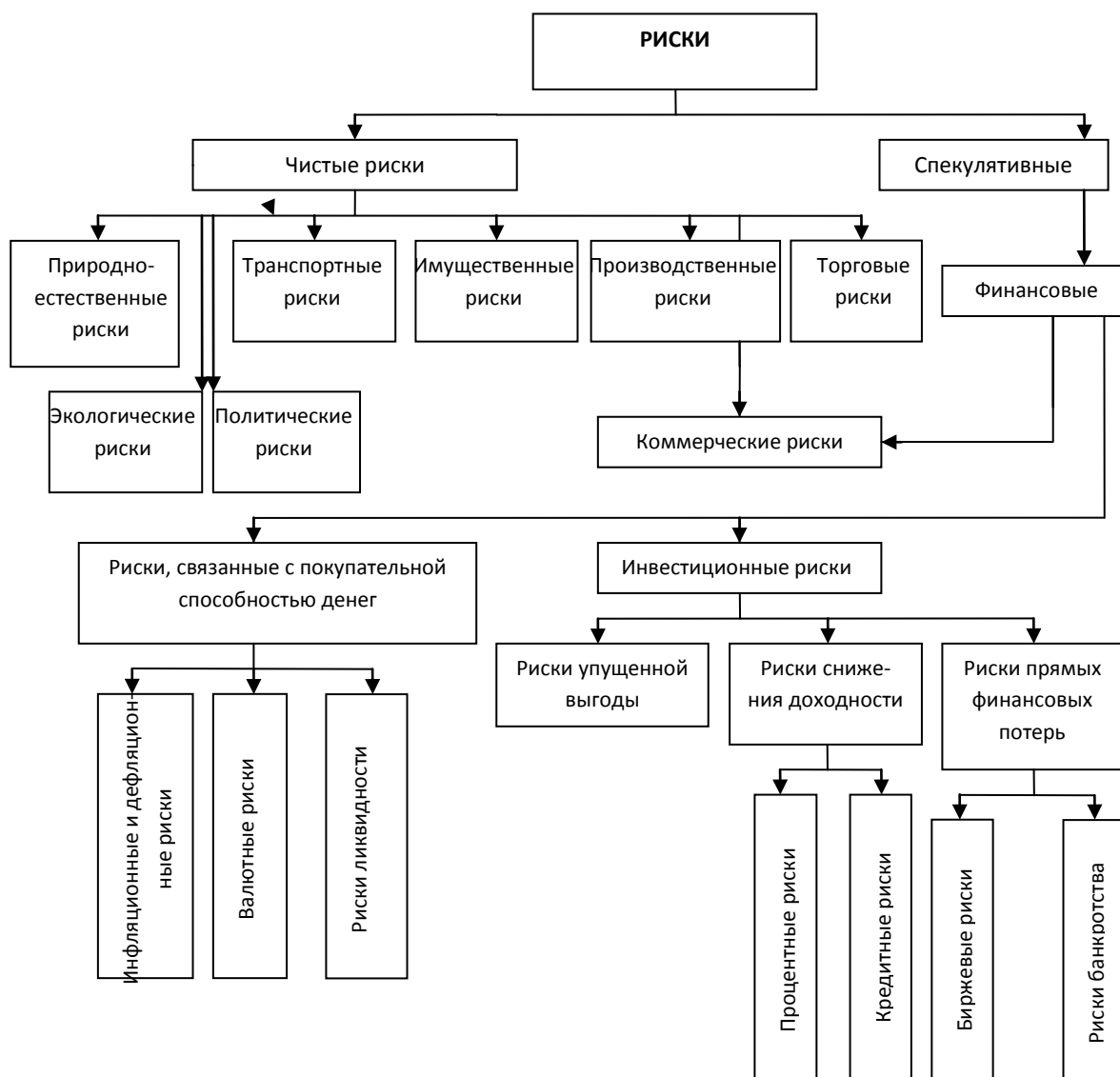


Рис. 1. Обобщенная классификация рисков строительного комплекса региона [4]

Приведенная выше классификация рисков в строительном комплексе необходима для выработки мер как по предотвращению, ликвидации, так и минимизации рисков.

В экономической литературе приводятся наиболее распространенные причины нарушений, возникающих в ходе осуществления строительных работ, а именно вмешательство владельца, недобросовестность подрядчика, финансирование, низкая производительность труда, медленное принятие решений, неправильное планирование и субподрядчики. Значимым фактором является опыт и возможности участников проекта оказывать максимальное влияние на эти источники. Данные виды рисков относятся к категории сетевых, или рискам в цепях поставок.

Понятие «риск цепи поставок» в последнее десятилетие стало достаточно часто встречаться в экономической литературе и уже прочно закрепилось в профессиональной лексике. Несмотря на это общий подход к определению данной категории, её соотнесению с другими уже закрепившимися категориями рисков в строительной отрасли отсутствует. Зачастую такие понятия как «риски цепей поставок», «логистический риск», «риски в логистике» и «риски логистической деятельности» понимаются как синонимы.

При определении риска чаще всего используются следующие подходы:

1. Риск анализируется в случае наступлении некоторых нежелательных событий или возможности пострадать от какой-либо формы ущерба или убытка с точки зрения возможности частичного или полного неполучения дохода.

2. Риск отождествляется с расчетными статистическими величинами (вероятность получения убытков или ущерба).

3. Риск – это любые отклонения от планируемого сценария развития событий.

4. Риск – это принятие управленческих решений в неопределенной, непонятной среде или характеристика деятельности, складывающаяся в неопределенности ее завершения и в случае неуспеха возможных неблагоприятных последствиях.

5. Риск – это отклонения, как позитивные, так и негативные, являющиеся результатом несоответствия действительных данных от оценки текущего состояния и будущего развития.

6. Риск – это своего рода баланс предполагаемых доходов и убытков, баланс предрасположенных и не предрасположенных опасностям потерь.

Наиболее точное определение риска предложила использовать Яхнеева И.В. Риск в цепях поставок понимается, как «фактор деятельности, характеризующийся определенными условиями возникновения, силой действия и ресурсного потенциала, выступающий одновременно индикатором, интегратором и регулятором системы поставок. Риск представляет собой источник дополнительных возможностей, способ повышения конкурентоспособности системы поставок и ее субъектов путём устранения узких мест и концентрации на ключевых факторах успеха». [2]

Процесс изучения внешней среды строительных предприятий позволяет выделить факторы, которые могут отрицательно влиять на течение и окончательные результаты реализации строительных проектов. Множество факторов окружения строительной организации относятся к глобальному или локальному окружению. Факторы глобального окружения включают в себя: политико-экономические, правовые, научно-технические, природно-экологические условия. Сфера строительного производства

предполагает реализацию одновременно сложных и уникальных проектов, подверженных влиянию разнообразных рисков, возникновение которых инициируется внешними и внутренними факторами. Группу факторов локального окружения составляют условия, непосредственным образом связанные с деятельностью строительной организации. Они включают в себя производственные мощности, техническое оснащение, организация строительного производства, производительность труда и др., а также характеристики поставщиков, подрядчиков, субподрядчиков, контрагентов из смежных отраслей, принимающих участие в строительстве.

Так же классификация рисков в цепях поставок осуществляется исходя из воздействия факторов внешней и внутренней среды цепей поставок на тот или иной тип потока в цепях поставок:

- **Риски, сопряженные с материальным потоком** – физическим потоком (сырьё и материалы, полуфабрикаты, готовая продукция, товары и услуги) внутри и между организациями, - включают риски образования просрочки (или отсрочки) поставки, в том числе отклонения времени поставки, а так же получение продукции не надлежащего качества или в неполном объеме, которые могут быть вызваны, перерывами при выполнении транспортных операций, таможенных процедур по оформлению, закостенелостью производственных процессов, дефицитом запасов, такими форс-мажорными обстоятельствами, как природные катаклизмы, террористические акты, забастовками и т.д.

- **Риски, сопряженные с финансовым потоком** – нарушение обязательств контрагентов по взаиморасчетам, ошибки в управлении инвестициями, причиной возникновения которых могут быть нестабильность развития рыночной экономики: кризисы; инфляция, изменение цен и процентной ставки кредитов; колебания курсов валют; изменения в сфере налогообложения; ненадежность источников финансирования.

- **Риски, сопряженные с информационным потоком**, чаще всего рассматриваются в двух аспектах: во-первых, риски информационных систем и технологий (погрешности обработки данных, сбои в работе информационных систем, нарушение информационной безопасности, недостаточная эффективность информационных систем, несоответствие функционалов информационных систем целям и задачам контрагентов); во-вторых, риски искажения информации, вызванные информационными барьерами в цепях поставок и рисками прогноза – так называемого «эффектом Форрестера» (время поступления информации об уровне спроса, доступность качественной информации, длина цикла выполнения заказа), сезонностью товаров, эффектом стимулирования продаж и т.п.

Исследования, проведенные группой страховых компаний Allianz в конце 2016 года, опираясь на мнения более чем 1200 экспертов по риску из более чем 50 стран, определили 10 наиболее важных рисков в бизнесе на 2017 год. (рис.2)



Рис. 2. Топ-10 бизнес-рисков 2017 года [1]

Перерывы в производстве и цепях поставок на протяжении последних 5 лет остаются главной угрозой для мирового бизнеса, 37% респондентов оценили его как один из трёх наиболее важных рисков, с которыми столкнутся компании в 2017 году.

Перерывы в производстве и цепях поставок влекут за собой потерю дохода, которая может снизить поток доходов компании и, таким образом, привести к дефициту покрытия текущих расходов на ведение бизнеса. Воздействие данного вида риска является одним из самых сложных для измерения. Однако, наряду с этими опасностями, гораздо более серьезной проблемой являются, так называемые нефизические причины. Воздействие рыночных изменений (31%), киберпреступления (30%) и более серьезные убытки, вызванные террористическими актами (14%), это как раз некоторые из многих случаев, которые могут повлечь за собой большие убытки для компаний без причинения имуществу ущерба. Между тем, риск перерыва в производстве и цепях поставок продолжает развиваться. В период глобализации, причины возникновения данного вида риска усугубляются событиями, влекущими физический ущерб, такими как стихийные бедствия и пожары, появление новых, не подлежащих ранее страхованию, событий.

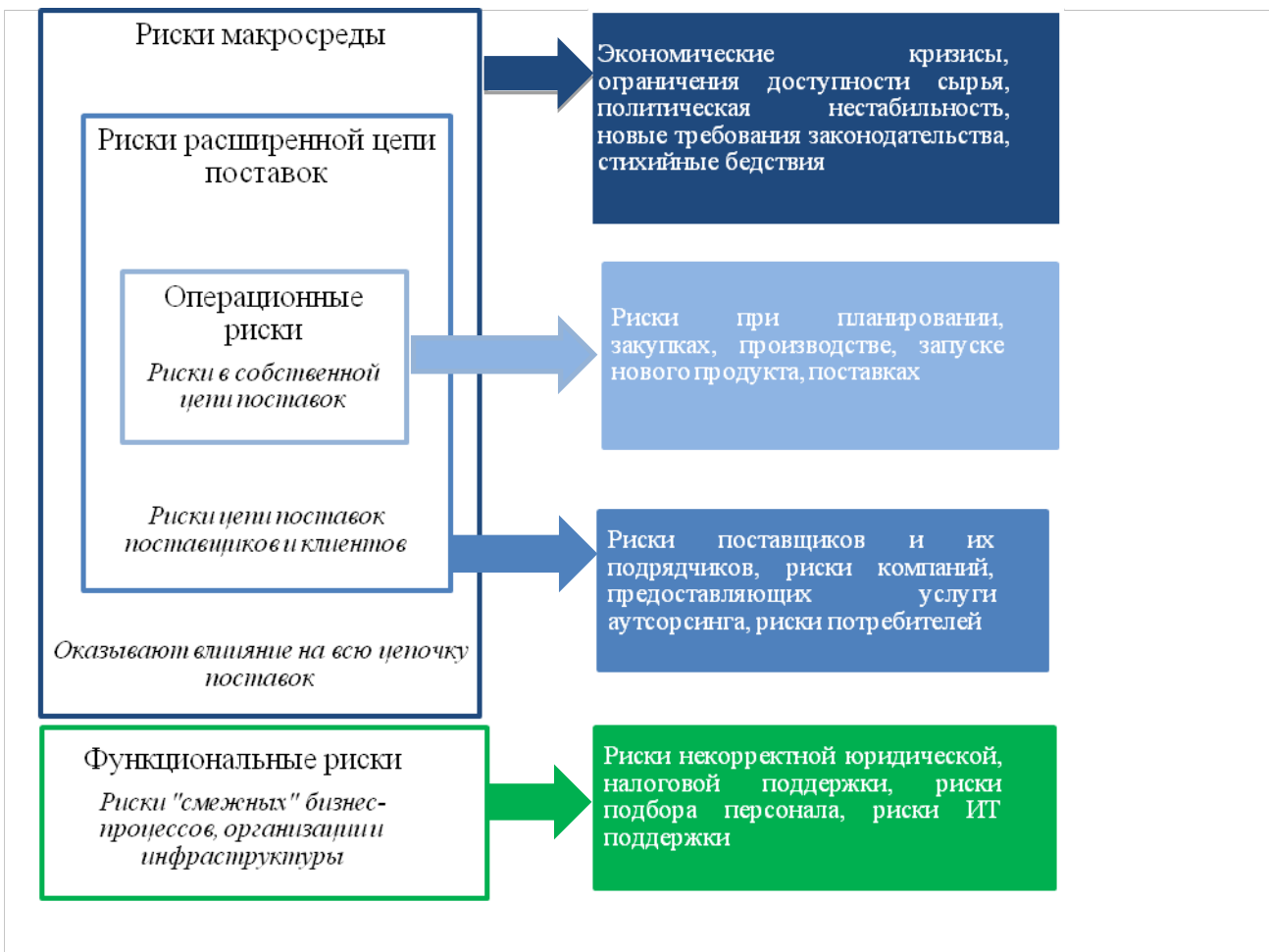
В рамках подхода к определению рисков цепей поставок как нарушения параметров функционирования (эффективности) компаний-партнеров по цепи поставок при классификации рисков используется функциональный подход. Примером может служить методика оценки рисков компании Deloitte. Согласно этой методике выделяется две глобальные группы рисков цепи поставок:

1. Риски макросреды, в которые входят риски расширенной цепочки поставок, а последние включают ещё и операционные риски.

2. Функциональные риски. (рис.2)

Чем сложнее цепь поставок, тем большее количество рисков необходимо учитывать при ее управлении:

- зависимость от поставщиков сырья и услуг;
- зависимость от инфраструктуры;
- ограниченность во времени в случае появления сбоев в расширенной цепи поставок;
- высокая цена ошибки при управлении SCM;
- IT.



Оказывают влияние на всю цепочку поставок

Рис. 3. Основные категории рисков в цепи поставок

Согласно данным аналитиков «AGCS», значительная часть возникающих перебоев в производстве и цепях поставок возникают из-за различных природных катастроф, так пожары и взрывы являются основной причиной возникновения данного вида риска. Однако восемь из Top-10 причин возникновения рисков ситуаций являются следствием влияния человеческого фактора.(рис.3)

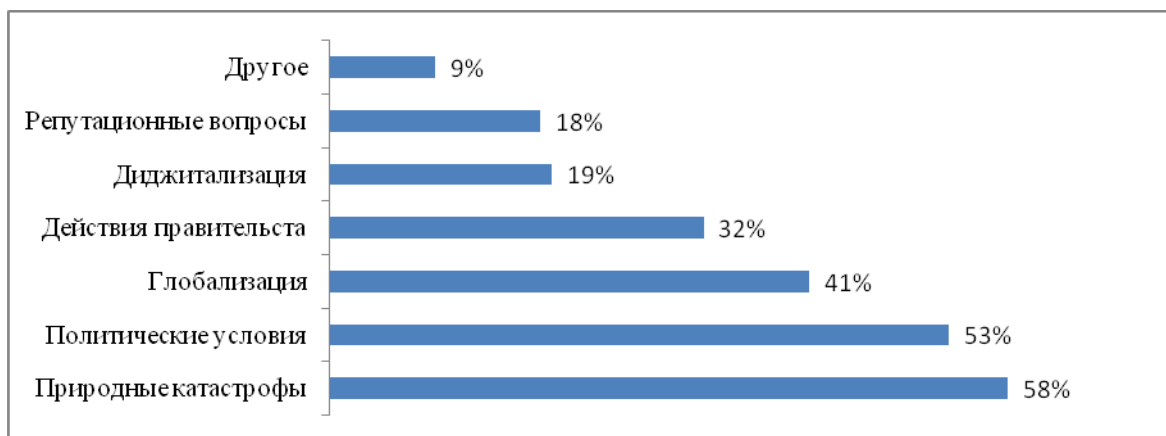


Рис. 4. Ранжирование основных рисков вызывающих сбои в цепи поставок

Данные результаты подтверждаются исследованием, проведенным Deloitte.[3] Опрос был проведен по группам рисков в цепи поставок. Опрошенные респонденты наиболее обеспокоены рисками, связанными с взаимодействием с партнерами по цепи поставок, и возникающими «внутренними» рисками, если суммировать результаты по важности основных рисков и рисков, связанных с обеспечением процессов в цепи поставок, реализуемых непосредственно фокусной компанией. Так же довольно часто отмечают проблемы, связанные с нестабильностью спроса и поведением конкурентов. Имеют место и ошибки при выполнении заказов и дефицит со стороны контрагентов, как партнеров, так и поставщиков в цепи поставок.(рис.4)

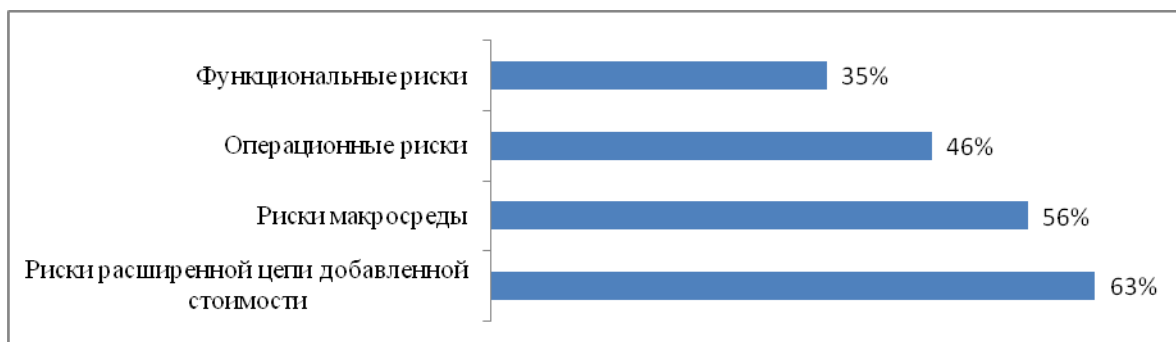


Рис. 5. Ранжирование рисков в цепи поставок по степени значимости [2]

Неопределённый и динамично меняющийся характер среды функционирования строительных организаций, сложность и непредсказуемость, являющиеся характерной чертой большинства явлений окружающей среды, стимулируют появление новых видов рисков. Возникновение рисков является не только результатом ошибочно определенных строительной организацией целей, или «слепого» ориентирования в окружающей среде, но и следствием того, что постоянно изменяются условия её функционирования, меняется конъюнктура рынка.

На современном этапе в условиях развития рыночной экономики мировая экономическая наука вынуждена изучать достаточно сложные и противоречивые процессы и объекты, для которых ещё не разработана целостная теория, позволяющая использовать имеющийся математический арсенал классических методов и моделей. Риск и неопределенность в строительном комплексе являются результатом взаимодействия многочисленных объектов, внутрифирменных и межхозяйственных процессов.

Литература:

1. |Официальный сайт германской страховой компании Allianz SE [Электронный ресурс] - Режим доступа : <https://www.allianz.com/en/>. - Дата доступа : 20.11.2017.

2. Яхнеева И.В. Организация управления рисками в цепях поставок/ в кн. Экономические системы XXI века: новые подходы к управлению предприятиями, отраслями, комплексами/ [А.В.Бурков и др.] под ред. А.В.Буркова. – Йокшир-Ола: Коллоквиум, 2012. – 186 с.

3. Официальный сайт международной сети компаний Deloitte Touche Tohmatsu Limited [Электронный ресурс] - Режим доступа : <https://www2.deloitte.com> - Дата доступа : 20.11.2017.

4. Шапкин А.С., Шапкин В.А. Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: Учебник. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2006. – с. 291

ПЕРСПЕКТИВЫ СОЗДАНИЯ ЭКОКЛАСТЕРА КРЕСТЬЯНСКИХ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

*Л.С.Вакульская, ассистент,
Брестский Государственный технический университет, Беларусь
Vakulska L., assistant,
Brest State technical University, Belarus*

Аннотация

При высоком потенциале страны в области технологий, нужно создавать инновационные кластеры, но для этого необходима поддержка всех уровней власти на этапах их становления.

Целью настоящей работы является усиление внимания к перспективам создания и развития фермерских кластеров в Республике Беларусь.

Summary

At high potential of the country in the field of technology, we need to create innovation clusters, but this requires support at all levels of government on the stage of their development.

The aim of this work is increased attention to the prospects of establishment and development of farmer clusters in the Republic of Belarus.

Процессы, которые сегодня охватывают страны, привели к необходимости создания новых товаров и технологий. На лидирующие позиции выходят практические проблемы здоровья человека. На сегодня в Европе создано большое количество кластеров, отличающихся по отраслям, характеру деятельности, цели и направлению развития. Возможность формирования и перспективы их развития определяются по географическому размещению, а также характером соглашений, которые складываются между всеми участниками кластера.

Но создание кластера в сфере агропромышленного комплекса требует значительных средств, которые будут направлены на локализацию и концентрацию капитала, ресурсов и привлечение новых участников. Как правило, ни бизнес, ни государство само по себе не может создать все условия для появления кластера КФХ. Их формирование затрагивает интересы разных социальных групп потребителей, вызывая у них разные реакции – от полного сопротивления и безразличия до поддержки. Сельское хозяйство может успешно развиваться лишь в тесной связи с отраслями, поставляющими ему необходимые средства производства и перерабатывающими его продукцию

Современные фермерские инновационные кластеры могут быть созданы исключительно в рамках долгосрочного и взаимовыгодного сотрудничества региональной власти и местных бизнес-структур.

Очевидно, что все институты развития в аграрной сфере будут способствовать решению следующих задач:

- формирование нужного количества институциональных структур, которые смогут согласовывать интересы участников и внутри кластера, и с внешней средой на основе отбора эффективных методов и форм взаимодействия бизнеса и хозяйства;

- оптимизация региональных рынков и создание логистической инфраструктуры, которые обеспечат развитие и функционирование фермерского кластера;

- привлечение различных инвестиций и создание условий для накопления в рамках совместного фермерского кластера массы капитала для формирования инновационных программ и проектов.

За последние несколько лет сельское хозяйство Республики Беларусь превратилось в системообразующую отрасль национальной экономики, на базе которой формируются экономические и производственные отношения и связи.

Выделим основные положительные характеристики современного развития агропромышленного комплекса:

- за счет широкого применения крупных систем машин – достижение высокой продуктивности земель;

- создание крупно-товарного производства, которое объединяет не только систему сбыта продукции, но и на основе интегрированного агропромышленного производства – систему достаточной переработки производимой продукции;

- формирование научного обеспечения производства, которое ежегодно поставляет новые ценные гибриды и сорта сельскохозяйственной продукции, производительные технические комплексы, эффективные механизмы ведения АПК.

Но, несмотря на успехи развития аграрной отрасли, в сельском хозяйстве пока не выработаны эффективные механизмы мотивации повышения конкурентоспособности своего производства, также не обеспечены нужные условия мотивации труда – зарплата в сфере агропромышленного комплекса на сегодня остается наиболее низкой их отраслей экономики Республики Беларусь.

На 1 ноября 2017 года в Республике Беларусь насчитывается 2195 крестьянских фермерских хозяйств, в том числе в Брестской области – 424. Крупнейшим производителем сельскохозяйственной продукции в стране является Брестский район. Его доля в общем объеме сельхозпроизводства Брестской области составляет 11,7%. Основным направлением специализации фермерских хозяйств Брестской области является растениеводство (80%)(Табл.1).

Таблица 1. Показатели производства продукции растениеводства в сельскохозяйственных организациях Брестской области по районам на 1 ноября 2017 г.

	Валовой сбор (в оприходованном весе), т		Урожайность с 1 га убранный площади, цт.	
	2017 г.	2017 г. в % отношении к 2016 г.	2016 г.	2017 г.
Итого по области:	1 237 467	104,9	35,0	36,3
По районам:				
Барановичский	157 957	115,2	39,7	43,7
Березовский	68 671	111,0	33,6	36,2
Брестский	89 601	113,0	43,2	47,8
Ганцевичский	23 942	92,5	24,4	25,2
Дрогичинский	56 531	98,3	32,5	31,0
Жабинковский	48 779	104,7	36,6	35,6
Ивановский	72 246	101,5	33,6	34,0
Ивацевичский	60 638	90,6	32,2	30,6
Каменецкий	116 017	106,2	40,7	42,9
Кобринский	86 785	99,1	30,7	33,3
Лунинецкий	56 601	105,6	25,8	26,9
Ляховичский	58 775	99,8	39,4	38,5
Малоритский	31 947	85,4	30,4	26,3
Пинский	96 452	94,7	33,3	30,6
Пружанский	133 838	119,2	37,1	42,8
Столинский	78 687	109,3	38,9	39,8

Источник [2]

Белорусская продукция по своему качеству не уступает, а по многим позициям, опережает западную, также у нашей страны есть огромные перспективы.

Для повышения конкурентоспособности на мировом рынке сельскохозяйственных производителей, автором предлагается создать белорусским фермерам объединение «Экокластер».

Экокластер — объединение фермерских хозяйств и иных сельхозпредприятий, которые специализируются на производстве, переработке и реализации экологически чистой продукции и экоуслуг.

Как проект, экокластер активно пропагандирует концепцию полезного питания.

При выращивании, производстве и переработке экопродуктов, не используются ГМО, пестициды, гормон роста, эмульгаторы, антибиотики, вкусовые добавки и консерванты.

На сегодняшний день вся экопродукция – это объективно ведущий мировой тренд с высокими темпами роста. По данным Флавия Кастро - координатора Международной федерации движения за органическое сельское хозяйство- рынок экопродуктов в Европе оценивается около 20 млрд. евро. Это 4% европейского потребительского рынка в целом. За период январь – сентябрь 2017 год он был наиболее динамичным : динамика составила 20 % . Для сравнения - рост европейского потребительского рынка в период 2001 – 2016г.г колебался в пределах 1-3%.

Рынок экопродуктов в мире сегодня переживает настоящий бум. Западные покупатели стремятся употреблять только качественную и натуральную продукцию. Они готовы экономить на своем отдыхе и развлечении – главное, чтобы была возможность регулярно приобретать экологически чистую продукцию.

Органическое сельское хозяйство активно развивается в 158 странах, и 35 млн. гектаров сельхозземель находятся в ведении 1500000 фермеров. Мировые продажи органических продуктов питания и напитков достигли в 2016 году 58 млрд. долларов.

По данным исследования автором, в 2016 году количество органических ферм в Европе увеличилось на 6%. Лидерами реализации стали хлеб, свежие овощи и фрукты, мясные изделия и специи. Лидерами роста расходов на экопродукты на душу населения стали Великобритания, Австрия, Дания, Германия.

О настроении покупателей из европейских стран употреблять экологически чистую продукцию косвенно свидетельствует закрытие сети ресторанов быстрого питания «Макдональдс» в Швейцарии. Развитие в Европе движения здорового питания «slow food» в противовес fast food».

Доля сельскохозяйственных площадей в Европе на сегодня составляет – 7,40 млн. га, в том числе:

- 2,9 млн. га – биопашни;
- 3,3 млн. га – биопастбища.

Весь Евросоюз достаточно активно поддерживает органическое сельское хозяйство. Экохозяйства Германии, которые организуют производство экопродукции в соответствии с принципами Евросоюза, получают поддержку от Евросоюза, а также из госбюджета. По данным исследований европейских ученых, в экологически чистых овощах и фруктах содержится около 39% антиоксидантов, которые снижают риск возникновения сердечнососудистых заболеваний . Медиками было доказано, что уровень антиоксидантов в молоке животных, которые выращены органическим способом, до 85% выше, чем у животных, содержащихся

в обычных стойлах. В Республике Беларусь рост органического сельского хозяйства сдерживается невысоким уровнем государственной помощи, а также слабым просвещением населения в вопросах качества продуктов.

Задача объединения белорусских экопроизводителей – сформировать в Республике Беларусь рынок экоуслуг и экопродукции. Основная идея объединения «Экокластер» – сосредоточить продажу всевозможной экопродукции и предоставление экоуслуг в одном проекте.

Автором предлагается разработать программу концепции сбыта экопродукции:

- создать торговую марку, под которой объединятся фермерские хозяйства, производящие продукцию высокого уровня по единой технологии и стандарту.

Каждый участник объединения, который желает реализовывать товары под данной торговой маркой, делает регулярный денежный взнос, получая при этом аудит, ветеринарный контроль, контроль закупки семян для овощей. Объединение также обеспечит его маркетинговой поддержкой и гарантирует сбыт. Основными каналами сбыта экологически чистых продуктов будут являться розничные сети. Для примера - Австрии через розничные сети реализуется до 70% экопродукции;

- открыть специализированные фирменные магазины;

- поставлять собственную продукцию напрямую от производителей к конечным потребителям, заказанную через интернет-магазин «Экокластер».

Значимость создания такого объединения, как «экокластер», базируется на преимуществах:

- производство конкурентоспособной продукции, вследствие создания интегрированной системы выпуска экопродукции;

- совместное использование передового технического опыта, которым обладают участники объединения;

- минимизация для участников экокластера отрицательного воздействия конкуренции бизнес-структур, так как субъекты будут выступать под одним брендом;

- выработка и реализация совместной маркетинговой, производственной и сбытовой стратегии производства экологически чистой, высококачественной продукции и продвижение её на мировой рынок.

Главная цель всех участников объединения — производить и реализовывать на рынке экологически чистую продукцию с защищённым и гарантированным качеством, также оказывать влияние на формирование в Республике Беларусь рынка экологически чистой продукции и внедрять на нём современные международные экостандарты.

Литература

1. Барановский С.И., Проблемы развития перерабатывающей промышленности АПК и пути их решения / С.И. Барановский. — Минск: БелНИПЭП АПК, 1998. -267 с.
2. Информация с официального сайта Национального Статистического Комитета Республики Беларусь: <http://brest.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realnyy-sektor-ekonomiki/selskoe-hozyaistvo/operativnye-dannye/-g/>. Дата доступа – 21.11.2017
3. Государственная программа реформирования АПК Республики Беларусь (Основные направления) / Бел. науч.-исслед. ин-т экономики и информации АПК. – Минск, 1996. – 25 с.
4. Казакевич А.В. Крестьянские (фермерские) хозяйства как инвесторы и правопреемники / А.В. Казакевич // Аграрная экономика. – 2006. – № 8. – С. 26-34.

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ КАК ФОРМА ТЕРРИТОРИАЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА НА ПРИМЕРЕ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

CLUSTERING AS A FORM OF TERRITORIAL ORGANIZATION OF PRODUCTION ON THE EXAMPLE OF THE FOREST COMPLEX OF THE REPUBLIC OF BELARUS

Р.Н.Лысюк

*Брестский государственный технический университет
Республика Беларусь*

R.N.Lysiuk

*Brest state technical University,
Republic of Belarus*

Аннотация

В статье рассматривается лесной комплекс Республики Беларусь. Приводятся основные виды кластерной политики. Описывается деятельность лесопромышленного кластера Финляндии.

Summary

This article describes the forest complex of the Republic of Belarus. The author analysis the main types of cluster policy. The activities of forest industry cluster in Finland were studied.

Основные направления инновационного развития экономики Республики Беларусь отражены в Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года, а также в Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы. В основе региональной политики лежит механизм перехода от равномерного развития регионов к стратегии концентрации государственных и частных инвестиционных ресурсов в центрах экономического роста, имеющих наиболее высокие характеристики инвестиционной привлекательности и наилучшие предпосылки для получения значимых экономических эффектов.

На текущий момент, структура национальной экономики Республики Беларусь, неразрывно связана с наследием Советского союза и во многом определяется не только геополитическим и ресурсно-природным потенциалом, но и историческими особенностями развития. На протяжении нескольких десятилетий руководство экономикой СССР осуществлялось «на основе государственных планов экономического и социального развития, с учетом отраслевого и территориального принципов, при сочетании централизованного управления с хозяйственной самостоятельностью и инициативой предприятий, объединений и других организаций» [1, с.10]. Устоявшаяся со времен СССР система управления народным хозяйством находит отражение и в экономике Республики Беларусь.

Как правило, отраслевая структура национальной экономики представляет собой совокупность отраслей и видов хозяйственной деятельности, характеризующихся их количественным соотношением и взаимосвязями. Структура хозяйства и уровень социально-экономического развития областей различен, однако основой экономического потенциала любого региона является промышленность. На текущий момент наиболее актуальным является развитие лесного комплекса как на отраслевом, так и на региональном уровне. Лес является одним из основных возоб-

новляемых природных ресурсов Республики Беларусь. По состоянию на 2017 год лесистость территории Республики Беларусь составляет 40,3%, что на порядок выше, чем в странах Западной Европы [2, с.163].

Лесной комплекс Республики Беларусь обладает достаточным потенциалом для развития. Однако, на текущий момент в лесном комплексе существует ряд проблем: нерациональная породная структура лесов; низкий удельный вес спелых древостоев; невысокая развитость глубокой переработки древесного сырья; малоэффективная структура управления лесным хозяйством и др. Во многом, низкая конкурентоспособность лесного комплекса определяется структурой управления. По мнению А.Д. Янушко «... ряд недостатков, возникших в лесном комплексе, порождает уже сама отраслевая структура, которая сформировалась в нашей стране в соответствии с действующим Общесоюзным классификатором отраслей народного хозяйства»

На текущий момент, лесной комплекс представляет собой сложную структуру управления и структурно состоит из лесохозяйственного и лесопромышленного комплексов. Лесохозяйственный комплекс в регионах построен по территориально-производственному принципу. Основным объединением государственных юридических лиц, ведущих лесное хозяйство является государственное производственное лесохозяйственное объединение (ГПЛХО), в состав которого входят лесхозы, которые в свою очередь подразделяются на лесничества [3]. Лесопромышленный комплекс представлен, в основном, Белорусским производственно-торговым концерном лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности «Беллесбумпром».

Лесной комплекс объединяет два противоположных процесса: восстановление и использование лесных ресурсов, соответственно и трактовка данного комплекса имеет много вариантов. Так, например, в соответствии со Стратегией развития лесного комплекса Российской Федерации до 2020 года *лесной комплекс* включает в себя лесное хозяйство и лесопромышленные отрасли по заготовке и переработке древесины. Данное определение отражает только структурную составляющую понятия лесной комплекса. Однако термин «лес» трактуется как «совокупность естественной и искусственно созданной древесно-кустарниковой растительности, напочвенного покрова, животных и микроорганизмов, образующая лесной биоценоз и используемая в хозяйственных, рекреационных, оздоровительных, санитарно-гигиенических, научно-исследовательских и других целях».

Следовательно, изучение лесного комплекса следует рассматривать не только с экономической точки зрения, а с экологической, в разрезе рекреационных и оздоровительных функций леса и социальной. Новый подход к управлению лесным комплексом должен отражать в себе данное триединство. В настоящее время также нет единого подхода к определению понятия «инновационная экономика». Неоспоримым является только то, что знания, положенные в основу технологического процесса, и быстрота их освоения способны повысить конкурентоспособность экономики любого государства.

Зарубежный опыт показывает, что для повышения конкурентоспособности экономики роль точек роста могут играть кластеры. Понятие «кластер» введенное М.Портером, является одним из элементов стратегии конкурентной борьбы и подразумевает сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в

соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу» [4, с.206]. В настоящее время изучены основные виды кластеров, кластерной политики, а также особенности функционирования кластерных систем. Процессом кластеризации промышленности полностью охвачены экономики таких стран, как Германия, Дания, Финляндия, Норвегия, Швеция и др.

На текущий момент в Республике Беларусь утверждена Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров (Концепция), в соответствии с которой целью государственной кластерной политики является создание условий для повышения уровня конкурентоспособности национальной экономики посредством внедрения кластерной модели развития. Кластер в ней трактуется как «совокупность территориально локализованных юридических лиц, а также индивидуальных предпринимателей, взаимодействующих между собой на договорной основе и участвующих в процессе создания добавленной стоимости».

В зависимости от вида кластера (промышленного или регионального) эффект от его формирования может быть различен, что будет выражено в эффекте масштаба, эффекте охвата и синергетическом эффекте. Немаловажным для развития кластеров является: тесная связь технологической цепи предприятий, входящих в кластер; нормативно-правовое регулирование процесса кластеризации и государственная поддержка предприятий.

В этой связи Концепцией определены основные задачи государственной кластерной политики: формирование нормативно-правовой базы, для регламентации деятельности в области кластерного развития экономики; определение приоритетных направлений формирования и развития кластеров; создание условий для профессиональной подготовки руководителей и специалистов по вопросам кластерного развития экономики; формирование и обеспечение функционирования системы государственной поддержки кластерной модели развития экономики [5].

Как правило, выделяют также два типа кластерной политики по генезису: «сверху - вниз» и «снизу - вверх». При проведении кластерной политики «сверху - вниз» инициаторами являются органы власти, а объектами внепространственные кластеры, которые представляют собой группы смежных предприятий, которые формируют цепочки добавления стоимости. При проведении кластерной политики «снизу - вверх» инициатором могут выступать местные объединения предпринимателей с целью реализации программ стимулирования развития кластеров.

Одним из основоположников региональной кластерной концепции является М. Энрайт, который выделяет четыре типа кластерной политики. Суть каталитической кластерной политики, состоит в том, что правительство сводит заинтересованные стороны (например, частные компании и исследовательские организации) между собой, но обеспечивает ограниченную финансовую поддержку реализации проекта. При поддерживающей кластерной политике каталитическая функция государства дополняется его инвестициями в инфраструктуру регионов, образование, маркетинг и тренинг для стимулирования развития кластеров. Директивная кластерная политика осуществляется при поддерживающей роли государства, дополняемой проведением специальных программ, нацеленных на трансформацию специализации регионов через развитие кластеров. Интервенционистская кластерная политика характеризуется тем, что правительство наряду с выполнением своей директивной функции перенимает у частного сектора ответственность за принятие

решения о дальнейшем развитии кластеров и посредством трансфертов, субсидий, ограничений или регулирования, а также активного контроля над фирмами в кластере, формирует его специализацию [6, с.18].

Существует другая классификация, в соответствии с которой государство может проводить следующие виды кластерной политики:

- ✓ «брокерскую» (обеспечивает проведение диалога и сотрудничества различных участников кластерной инициативы);
- ✓ политику стимулирования спроса (размещение госзаказов, финансирование НИОКР и др.);
- ✓ содействие установлению международных экономических связей (способствует привлечению иностранных инвестиций, укреплению транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры, устранению торговых барьеров);
- ✓ расширение рамочных условий функционирования кластера (обеспечение макроэкономической стабильности, содействие устойчивому функционированию рынков факторов производств, товаров и услуг) и др. [7, с.205].

В этой связи наиболее наглядным примером кластеризации экономики является успешно функционирующий лесопромышленный кластер Финляндии. Данный кластер включает в себя лесозаготовительную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную отрасли. Основными видами выпускаемой продукции деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслей являются бумага, картон, пиломатериалы, целлюлоза, фанера, древесные плиты, столярные изделия. Лесоперерабатывающие и лесозаготовительные предприятия расположены на всей территории Финляндии. На долю лесной промышленности приходится около 20 % объема промышленного производства, что составляет около 5% ВВП страны. Доля импортного сырья составляет около 20%, а остальные потребности Финляндии в деловой древесине удовлетворяются за счет внутренних ресурсов. В руках частных лесовладельцев сосредоточена более половины лесного фонда страны.

К причинам успешного функционирования лесопромышленного кластера Финляндии можно отнести: функционирование на основе производства продукции с глубокой степенью переработки древесины и применением высокотехнологичного оборудования; применение единой производственной цепи (от переработки лесного сырья до производства лесопромышленной продукции в тесной связи с обслуживающими и обеспечивающими организациями); высокое внутрикластерное взаимодействие в рамках совместных проектов и работы межотраслевых организаций; прямую поддержку органов власти в содействии развитию кластерных образований посредством центров, корпораций, агентств кластерного развития.

Анализ состояния лесного комплекса Республики Беларусь, особенностей процесса кластеризации, а также успешный опыт функционирования лесного кластера Финляндии, показывает, что применение кластерной формы управления в лесном комплексе позволит углубить кооперацию и интеграцию со смежными отраслями народного хозяйства, такими, как химическая, строительная, топливно-энергетическая; будет способствовать созданию новых инновационных производств; будет содействовать развитию научно-исследовательского потенциала региона. Лесной комплекс Республики Беларусь располагает необходимым потенциалом для применения кластерного подхода, а применение кластерной политики «сверху-вниз», кластерной политики стимулирования спроса и содействие установлению международных экономических связей будет способствовать его станов-

лению и развитию. Таким образом, реформирование структуры управления лесным комплексом по аналогии с зарубежными странами позволило бы повысить конкурентоспособность как национальной, так и региональной экономики.

Литература:

- 1) Конституция Союза Советских Социалистических Республик: принята на внеочер. VII сессии Верховного Совета СССР IX созыва 7 октября 1977 года.: офиц. текст. – М.: Юрид. лит., 1980. – 48 с.
- 2) Статистический сборник, Охрана окружающей среды в Республике Беларусь / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2017. – 235 с.
- 3) Сайт Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://www.mlh.by> – Дата доступа: 16.11.2017.
- 4) Портер, М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер, – М. Издательский дом «Вильямс», 2001 – 495 с.
- 5) Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров и мероприятий по ее реализации: принята Постановлением Совета мин.-в Респ. Беларусь 16 янв. 2014 г. № 27. – Минск, 2014
- 6) Enright, M.J. Regional Clusters: What we know and what we should know. / M.J. Enright. – Paper prepared for the Kiel Institute International Workshop on Innovation Clusters and Interregional Competition, 2002. – 18 p.
- 7) Фатеев, В.С. Кластерная политика и инновационное развитие региона / В.С. Фатеев // Перспективы инновационного развития Республики Беларусь : сб. науч. тр. / Брест. гос. техн. ун-т. ; редкол. : А.М.Омельянюк [и др.]. – Брест : Альтернатива, 2014. – 368 с.

**АНАЛИЗ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСА
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ
ANALYSIS OF FUNCTIONING OF THE TRANSPORT COMPLEX OF
REPUBLIC OF BELARUS**

*Лазарчук И.М., старший преподаватель,
Скопец Г.Г., старший преподаватель
Брестский государственный технический университет,
Республика Беларусь
Lazarchuk I.M., Senior Lecturer,
Skopets G.G., Senior Lecturer,
Brest State Technical University, Republic of Belarus*

Аннотация

В статье проведен анализа рынка транспортных услуг Республике Беларусь, рассмотрены особенности его формирования и функционирования, определено текущее состояние отрасли.

Summary

In article it is carried out the analysis of the market of transport services to Republic of Belarus, features of its forming and functioning are considered, the current status of the industry is defined.

Транспорт является базовой отраслью страны, формирующей инфраструктуру национальной экономики и обеспечивающей взаимосвязь всех ее элементов. Ему принадлежит важная роль в процессе общественного производства, так как обязательным элементом осуществления транспортного процесса является перевозка сырья, материалов, полуфабрикатов и готовой продукции. [1]

Беларусь – важнейшая транспортная артерия евразийского пространства. Ежегодно через территорию страны следует свыше 100 млн. тонн европейских грузов. Доля транспортной отрасли в ВВП составляет около 8%.

В РБ число официально действующих транспортно-экспедиционных и логистических предприятий постоянно растёт. Сейчас функционирует 13228 из них, 18 логистических центров и свыше 17 тыс. индивидуальных предпринимателей, которые обеспечивают занятость порядка 275 тыс. человек, или 6,2 % от общей численности людей, занятых в экономике.

Согласно рисунка 1 лидирующие позиции занимает автомобильный транспорт, на долю которого приходится около трети. Приблизительно равные позиции занимают железно-дорожный и водный транспорт, а также интермодальные перевозки.

Данные предприятия не только занимаются транспортировкой, как основным видом деятельности и осуществляют её различными способами, но и оказывают другие сопроводительные услуги, отображённые на рисунке 1.1.



Рис.1.1. Структура оказываемых услуг

Транспортный комплекс Республики Беларусь включает:

- Автомобильный транспорт в нашей стране активно развивается. Его доля в общем объеме грузов превышает 40% и постоянно увеличивается. Автомобильным транспортом перевозится свыше 58% от общего объема перевозок пассажиров. Он занял лидирующие позиции в силу следующих факторов.

По состоянию на 1 января 2017 г. в Беларуси протяженность сети автомобильных дорог общего пользования составляла 87 031 км (в том числе республиканских дорог – 15 970 км, местных дорог – 71 061 км). Плотность дорожной сети общего пользования составляет 419 км на 1 тыс. км² территории и является одной из самых высоких среди стран-участниц СНГ. Территорию Беларуси пересекают два трансевропейских транспортных коридора под номерами II (запад – восток) и IX (север – юг).

Около 71 % автомобильных перевозчиков занимается международными перевозками грузов и осуществляют доставку грузов в более чем 50 стран Европы, СНГ, Балтии и Азии, обеспечивая поступление в бюджет валюты от экспорта услуг.

Резюмируя, рост удельного веса автомобильного транспорта в структуре перевозок прослеживается последние пять лет. Балансируя между спросом и предложением, рынок автотранспортных услуг адекватно реагирует на все происходящие события.

- Железнодорожная логистика.

Сегодня Белорусская железная дорога (БЖД) – это современная, хорошо развитая транспортная система протяженностью порядка 5,5 тыс. км железнодорожных путей общего пользования, из которых более 1100 км электрифицировано. Перевозки грузов осуществляются поездами массой до 7 тыс. т и длиной до 1500 м.

Специфика положения БЖД заключается в том, что она находится на стыке разной ширины колеи, выступая связующим звеном между странами СНГ и Западной Европы. В Республике Беларусь разработан и реализован упрощенный порядок таможенного оформления грузов, перевозимых железнодорожным транспортом. На отдельных участках железной дороги выполнены работы по внедрению современных микропроцессорных систем. Однако в силу приведенных технических сложностей железно-дорожный транспорт теряет позиции в борьбе за грузы с автомобильным транспортом.

- Воздушный транспорт.

Роль воздушного транспорта незначительна в республике. В стране имеются семь аэропортов, из которых проложены 58 международных воздушных трасс, используемых 1130 авиакомпаниями из 98 государств мира. Сегодня осуществляется более 200 тыс. полетов воздушных судов в год. Протяженность сети международных воздушных трасс составляет более 25 тыс. км. Белорусские авиаперевозчики представлены двумя авиакомпаниями: «Национальная компания «Белавиа» и «Трансавиаэкспорт». Средний возраст парка пассажирских воздушных судов составил 14,8 лет.

Резюмируя, небольшая доля воздушного транспорта в общем объеме перевозок грузов не мешает более динамичному наращиванию его потенциала, что характеризуется увеличением объемов перевозимых грузов и расширением географии полетов.

- Внутренний водный транспорт.

Перевозкой и перевалкой грузов занимаются около 10 портов, расположенных в Мозыре, Гомеле, Могилеве и др. Некоторые из них имеют железнодорожные подъездные пути. По территории республики проходит водный путь международного значения Буг – Припять – Днепр – Черное море, по которому перевозятся различные грузы.

На протяжении ряда лет существует недофинансирование путевых работ из-за усугубившееся неблагоприятными гидрологическими условиями на внутренних водных путях.

Обобщая, в последнее время перевозки грузов речным транспортом находятся под пристальным вниманием государства, которое пытается решить проблемы речников, но их объем составляет лишь 0,46%.

- Трубопроводный транспорт

На территории Республики Беларусь широко используется этот вид транспорта для транспортировки газа, нефти и нефтепродуктов.

Через Беларусь проложен основной для российского экспорта нефтепровод «Дружба», а также менее значимый нефтепровод Ярославль — Полоцк — к прибалтийским портам и нефтеперерабатывающим предприятиям, проходит участок магистрального газопровода «Ямал — Европа».

Состояние трубопроводного транспорта значительно зависит от общей экономической ситуацией как в Беларуси, так и в странах, которые являются ее основными торговыми партнерами.

- Морской транспорт.

Доставка экспортных грузов морским путем осуществляется через морские порты стран Балтии, Украины и Российской Федерации. В системе водного транспорта работают белорусские транспортно-экспедиционные компании.

Республика Беларусь стала членом Международной морской организации, что в перспективе позволит реализовать имеющийся потенциал в области морского транспорта.

Важнейшие тенденции развития комплекса транспортных услуг:

- усиление роли логистики и экспедиторской деятельности в транспортном процессе;

- комплексный подход в организации перевозок,
- развитие транспортно-логистических центров;
- использование различных видов транспорта в доставке одной партии товара;
- контейнеризация грузов;
- увеличение объемов контейнерных перевозок [2].

Особое внимание необходимо уделить внешнеэкономической деятельности транспортного комплекса.

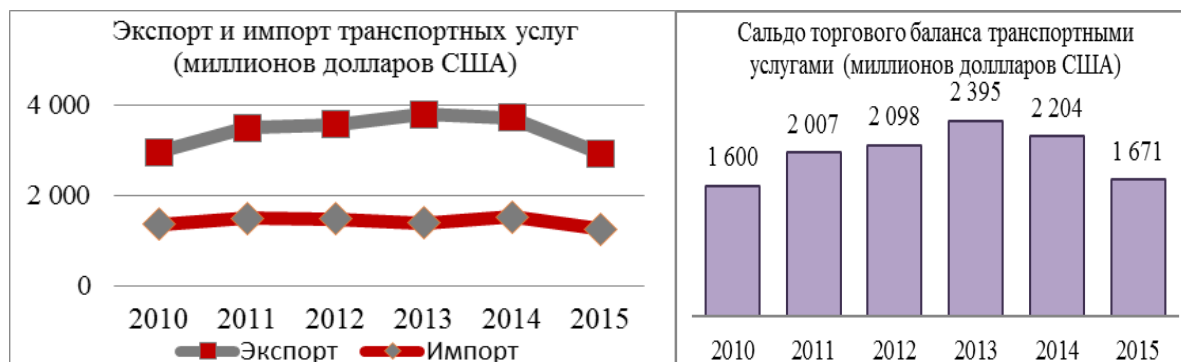


Рис. 1.2 Экспорт и импорт транспортных услуг

Транспортный комплекс республики удерживает доминирующее положение во внешней торговле услугами и является одним из основных источников поступления валюты в страну.

На представленных графиках на рисунке 1.2, чётко просматривается превышение транспортных услуг, направленных на экспорт. На правом графике изображена разница между экспортом и импортом. То есть положительное сальдо подтверждает, что транспортный комплекс играет существенную роль в экономике страны. При этом динамика отличается ростом до 2013 года и падением в 2015 году (сравнилось со значением 2010 года). Оно обосновывается введением экономических санкций по отношению к России, которая является основным внешним направлением оказания транспортных услуг.

Основным показателем деятельности транспортного комплекса является грузооборот.

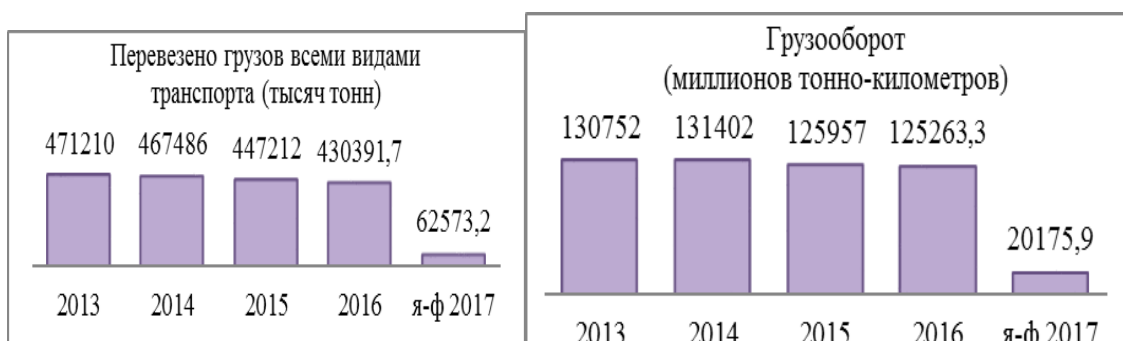


Рис 1.3 Динамика перевозки грузов [3]

На рисунке 1.3 представлена динамика количества перевезённых грузов, которая на 2016 год по отношению к 2013 году составила 91%, и изменение грузооборота, которое оказалось за рассмотренный период равным -4%. [3] В целом за рассмотренный период, сложилась стабильная ситуация в отношении данных показателей. Можно обратить внимание, что уже в начале 2017 года перевезено более 62 млн. тонн грузов, а грузооборот уже составляет 16% от грузооборота предыдущего года.

Грузооборот можно проанализировать в разрезе видов транспорта.

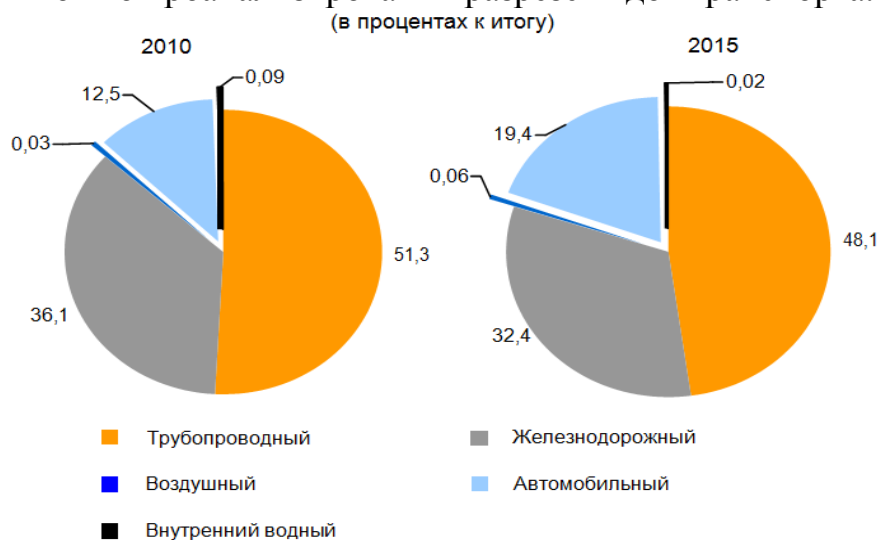


Рис. 1.4 Грузооборот по видам транспорта [4, с.43]

По диаграммам на рисунке 1.4 видно, что за счёт уменьшения грузооборота трубопроводным, внутренним водным и ж/д транспортом увеличилась доля остальных видов транспорта в формировании общего объема 2015 года. При этом значительный объём перевозок приходится на трубопроводный транспорт. Можно заметить, что значительно увеличилась доля автомобильного транспорта и практически никакого влияния не оказывает воздушный и внутренний водный путь коммуникации. В целом, динамика, более менее стабильна.

В 2016 году транспортные перевозки составляют наибольшую часть экспорта услуг - 43,1 %, в сравнении доля экспорта транспортных услуг России составляет 34 % и Казахстана 61 %. Однако отрицательная динамика сокращения экспорта на 0,2 % обусловлена спадом перевозок трубопроводным способом на 10,9 % и железнодорожным на 4 %.

Существенное место в анализе транспорта занимает такой показатель как пассажирооборот. Его динамика, представленная на рисунке 1.5 отражает постепенное падение количества перевезенных пассажиров, при этом за рассматриваемый период оно составило 20%.

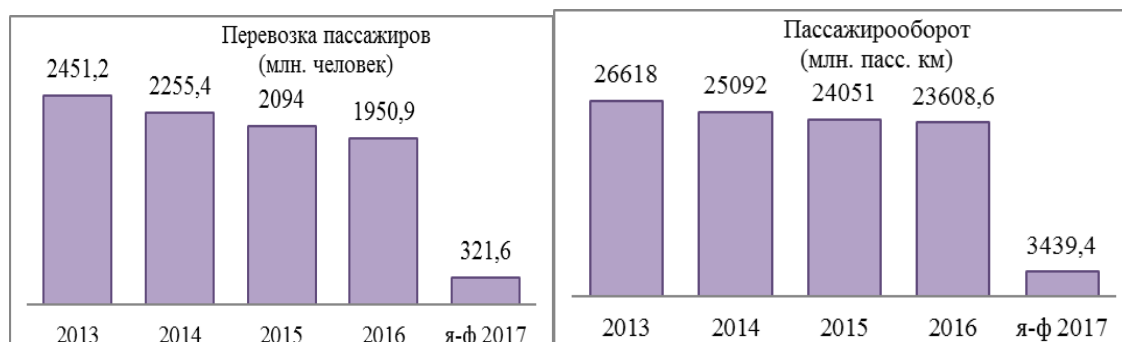


Рис. 1.5 Динамика перевозки пассажиров, [5]

На январь-февраль 2017 года уже перевезено 321,6 млн. человек, что говорит о притормаживании сокращения пассажиров и до конца года количество пассажиров снизится всего на 1 %. Динамика этого показателя хоть и также отрицательна, но имеет стабильный характер.

Можно проанализировать пассажиропоток по видам транспорта.

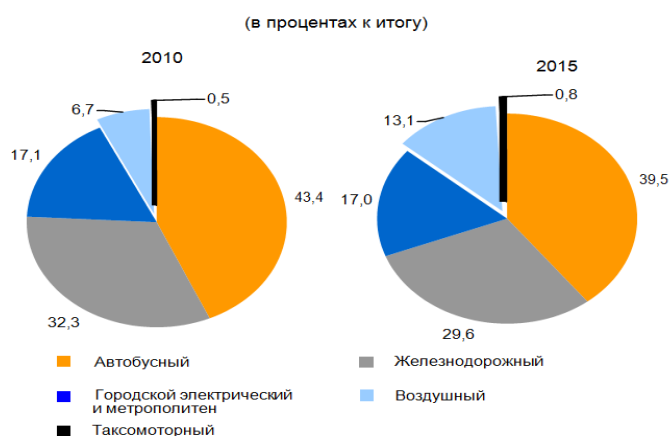


Рис. 1.6 Пассажирооборот по видам транспорта [4, с.49]

По диаграммам на рисунке 1.6 видно, что преобладающие позиции в пассажирообороте принадлежат автобусному и ж/д транспорту, так же достаточную долю занимает городской электрический транспорт и метрополитен. Прослеживается достаточно резкое увеличение доли воздушного транспорта и немного увеличивается значимость таксомоторных перевозок. Хоть и не существенно, но к 2015 году автобусам и поездам пришлось уступить пару позиций.

Обобщая необходимо отметить, что на транспортные услуги в стране приходится свыше 43 % от общего объема экспорта услуг. От транспортной деятельности республики получено почти 16 % совокупного объема чистой прибыли и около 11 % налоговых поступлений в бюджет.

Вместе с тем в 2016 году в целом по виду экономической деятельности «транспорт» обеспечен опережающий на 0,6 процентных пункта темп роста объемов производства продукции и услуг над темпом роста затрат. Чистая прибыль составила 748,9 млн. руб. Количество убыточных организаций снизилось, а их удельный вес в общем количестве организаций данного вида деятельности составил 12,2 %.

Резюмируя, сокращение объема грузопотока и пассажиропотока в последние годы отрицательно сказывается на результатах функционирования транспортного комплекса. Для наращивания конкурентоспособности необходимо ускорять процесс

интеграции Беларуси в европейскую транспортную систему, что требует обеспечить более высокое качество и расширение спектра транспортных услуг.

Для увеличения транзитных грузопотоков и возрастания пассажиров через территорию Беларуси предстоит большая работа по созданию надлежащих условий дорожного сервиса, поиску источников финансирования и механизмов реализации разработанных программ и мероприятий по развитию транспортной инфраструктуры и коммуникаций.

Литература

1. Экономика и право: словарь-справочник. – М.: Вуз и школа. Л.П. Кураков, В.Л. Кураков, А.Л. Кураков. 2004.
2. Савенко С.В., ассистент кафедры международного бизнеса БГЭУ – URL: <http://www.twirpx.com/file/323831>.
3. http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/transport/godovye-dannye_12/passazhirooborot-po-vidam-transporta
4. Транспорт и связь в Республике Беларусь: статистический сборник. – М: Национальный статистический комитет Республики Беларусь. 2016, 115с.
5. http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/transport/godovye-dannye_12/gruzooborot-po-vidam-transporta/

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕГО ДОЛГА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ THE MODERN STATE EXTERNAL DEBT OF THE RUSSIAN FEDERATION

Хаирова Э.А., к.э.н., доцент

*Канатаева С.Р., студентка 4 курса ГБОУВО РК «Крымский инженерно-педагогический университет,
г.Симферополь, Республика Крым, Россия*

Khairova E.A., Candidate of Economics, Associate Professor Department of world economy and economic theory,

Kanatieva S.R, 4th year student, GBOWO RK "Crimean engineer-pedagogical University", Simferopol, Republic of Crimea, Russia

Аннотация.

В статье рассматриваются проблемы российской внешней задолженности, определяются её закономерности, причины, условия роста внешнего долга страны, проведен анализ структуры внешнего долга, а также методы урегулирования долговых обязательств, которые имеют практическое значение для современного этапа экономического развития России.

Summary

The article deals with the problems of the Russian external debt, determined its laws, reasons, conditions of growth of external debt of the country, the analysis of the structure of external debt, as well as methods for the settlement of debt obligations, which are of practical importance for the present stage of economic development of Russia.

В современных экономических условиях, проблема обслуживания государственного внешнего долга - один из ключевых факторов макроэкономической стабильности в стране. Развитие глобализационных процессов в мировой экономике обуславливает взаимовыгодное сотрудничество стран мира, что непременно при-

водит к увеличению источников внешнего заимствования. Определение оптимального размера внешнего долга Российской Федерации, его рационального использования и своевременного погашения остается одной из наиболее важных задач для правительства страны.

Проблема внешней задолженности - это положение дел в экономике страны, при котором внешние заимствования, призванные ускорить экономическое развитие, в силу ряда причин, наоборот, тормозят его, провоцируя при этом экономические кризисы различной силы. Это сложное, многофакторное экономическое явление есть результат взаимодействия внутренних и внешних причин.

Для анализа динамики изменения внешнего долга Российской Федерации рассмотрим данные Центрального Банка относительно внешнего долга страны за последние 5 лет (табл.1)[3].

Таблица 1. Динамика изменения внешнего долга Российской Федерации за период 2013-2017 г.[3]

Дата	Сумма внешнего долга (млрд. долларов)	Сумма государственного внешнего долга (млрд. долларов)	%	Сумма корпоративного внешнего долга (млрд. долларов)	%
2013	636 421	70 050	11	566 370	89
2014	728 864	77 706	10,7	651 158	89,3
2015	599 901	52 205	8,7	547 696	91,3
2016	519 101	41 584	8,1	474 263	91,9
2017	513 478	51 231	10	462 005	90

Согласно данным таблицы 1, совокупный внешний долг включает государственный и корпоративный долги, на протяжении пяти последних лет, доля этих долгов в совокупной сумме менялась не значительно и на 2017 год пропорционально составила 10% и 90%. Таким образом, за весь рассмотренный период преобладающая часть долга приходится на внешнюю задолженность российских банков и корпораций. Динамика изменения внешнего долга Российской Федерации за период 2013-2017 гг. представлена на рисунке 1.

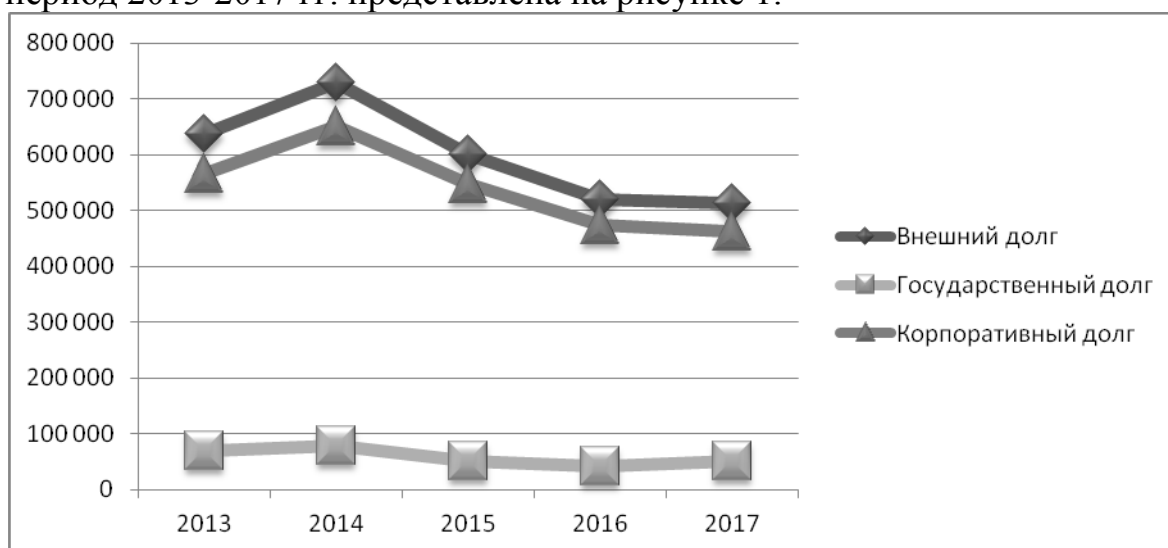


Рис. 1. Динамика изменения внешнего долга Российской Федерации за период 2013-2017 гг. [3]

Динамика изменения внешнего долга Российской Федерации за период 2013-2017 г в целом имеет тенденцию к спаду. Следует обратить внимание, что до 2014 года объем совокупной внешней задолженности возрастал, и на этот период пришёлся наибольший объем внешних заимствований. Наконец 2014 года заметно значительное снижение внешнего долга на 18%. Что касается изменений государственного и корпоративного долга в структуре внешней задолженности, то за весь рассмотренный период данные менялись синхронно и имеют одинаковую тенденцию к снижению. В целом состояние и перспективы внешнего долга государства имеет положительный характер, что свидетельствует о способности страны уплачивать долговые обязательства, независимости от внешних заимствований и благоприятном состоянии государственного бюджета.

Структура внешнего долга Российской Федерации представляет собой объединение долговых обязательств Российской Федерации по установленным видам долговых обязательств (рис.2) [1].

Не смотря на то, что долговые обязательства СССР, взятые Российской Федерацией намного меньше, чем, новый внешний долг страны, они являются долговым бременем для бюджета государства. После распада Советского Союза ни одно новое самостоятельное государство не смогло бы взяться за выполнение долговых обязательств. В итоге сложившихся обстоятельств обязательства бывшего Союза приняла России и за два года (1992-1993 гг.) прежние республики Союза передали РФ свои зарубежные активы и обязательства по кредитам. Определенную компенсацию РФ получила в виде возможности быть кредитором для Кубы, Ирака, Афганистана, Монголии, Сирии, Вьетнама, КНДР, Эфиопии, Алжира, Ливии, Индии [1].

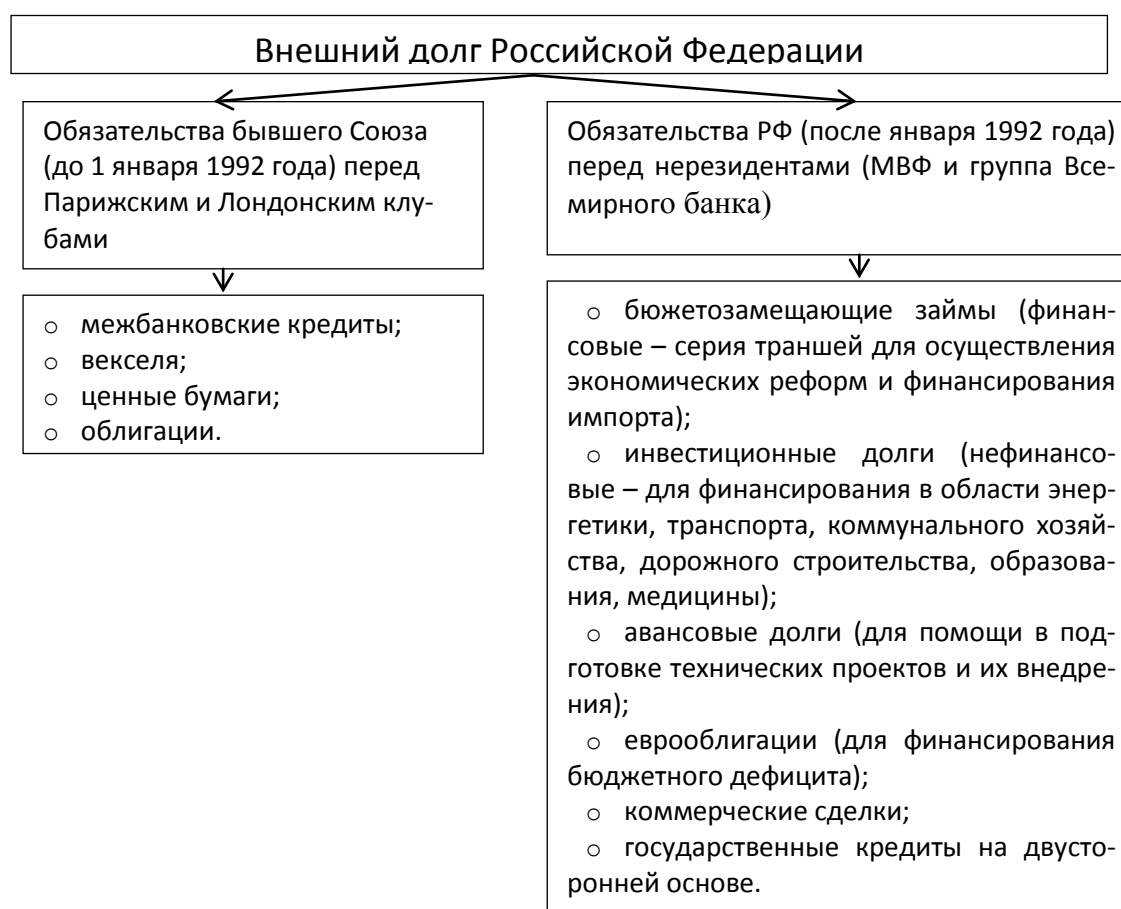


Рис. 2. Структура внешнего долга Российской Федерации [1].

На начало 2017 года внешний долг Российской Федерации составил 513 478 млрд. долларов США. Структура внешнего долга России включает частный и федеральный сектора (табл. 2). Эти сектора в свою очередь состоят из основных долговых компонентов: долг СССР, новый российский долг, долг ЦБ, долги коммерческих банков и частного сектора (рис. 3).

Таблица 2 Структура внешнего долга РФ на 1 января 2017 г. [3]

ВНЕШНИЙ ДОЛГ РФ	Сумма долга в млрд. долларов США	%
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ СЕКТОР	51,231	10
Долг СССР	1,045	0,2
Новый Российский долг	37,921	7,4
Долг Центрального банка РФ	12,265	2,4
ЧАСТНЫЙ СЕКТОР	462,005	90
Коммерческие банки	119,395	23,3
Частный капитал	342,640	66,7

Таким образом, данные таблицы 2 позволяют сделать вывод, что наибольшая сумма внешних задолженностей приходится на частный капитал и составляет 342 640 млрд. долларов США, а в процентном соотношении имеет наибольшую долю от совокупного внешнего долга – 66,7%. В свою очередь наименьшую долю занимают обязательства СССР – 0,2%, которые в номинальном виде составляют 1 045 млрд. долларов США.

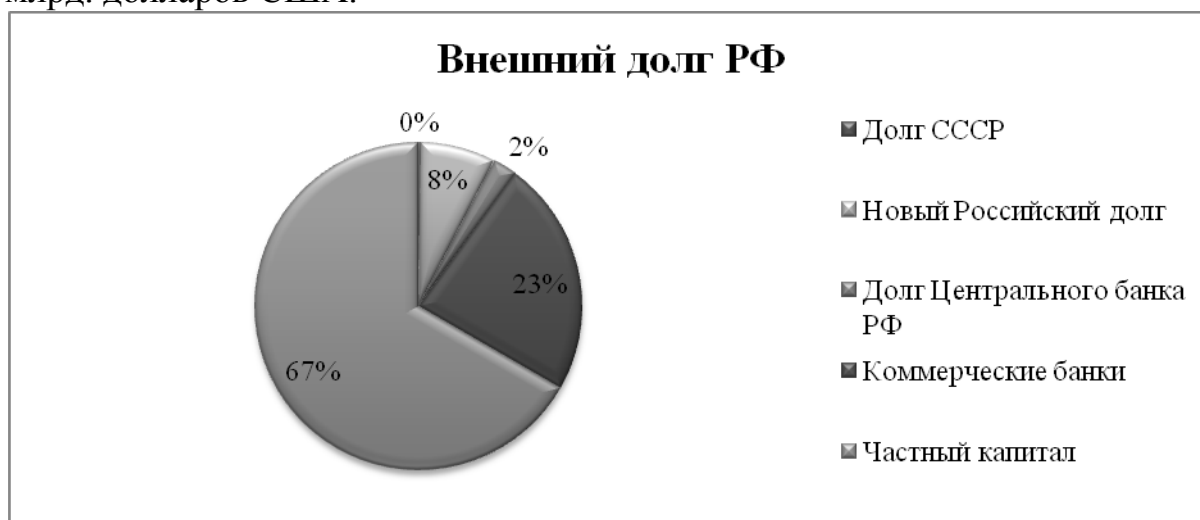


Рис. 3. Структура внешнего долга РФ на 1 января 2017 г. [3].

Структура внешнего долга РФ на 1 января 2017 г. (рис.3.) предполагает, что основную часть внешнего долга России составляет - частный капитал. Причиной этого является то, что государство - гарант финансовой деятельности субъектов, которые включены в его финансовую систему, поэтому сумма долга частного капитала, косвенно может считаться государственным долгом РФ.

Состояние и размер государственного внешнего долга имеет большее влияние на состояние национальной экономики и благополучия страны. В общей совокупности государственный долг страны на 2017 год составляет 51 231 млрд. долларов США, а долевое значение 10%. Рассмотрим структуру государственного внешнего долга Российской Федерации (табл. 3).

Таблица 3 Структура государственного внешнего долга Российской Федерации по состоянию на 1 января 2017 года[2].

№	Категория долга	млн. долларов США	Доля во внешнем долге, %
1	Задолженность перед официальными двусторонними кредиторами – не членами Парижского клуба	629,3	1,23
2	Задолженность перед официальными двусторонними кредиторами – бывшими странами СЭВ	399,9	0,78
3	Задолженность перед официальными многосторонними кредиторами	822,1	1,61
4	Задолженность по внешним облигационным займам	37 607	73,43
5	Задолженность по ОВГВЗ	3,4	0,01
6	Прочая задолженность	19,6	0,04
7	Государственные гарантии Российской Федерации в иностранной валюте	11 730,5	22,90

Внешние займы осуществляются при помощи прямого получения кредитных средств от международных финансовых организаций либо путем выпуска облигаций. Более 70% долга составляет задолженность по облигациям внешнего займа составляя 37 607 млн. долларов США. Наименьшую долю менее 1% во внешнем государственном долге страны занимает задолженность перед официальными двусторонними кредиторами–бывшими странами СЭВ, составляя 399, 9 млн. долларов США , значительную долю долга по внешним облигационным займам – 73, 4%. Остальные категории долга занимают около ¼ части, что делает их намного незначительнее. Однако при обслуживании внешнего государственного долга, правительство равномерно распределяет средства по всем задолженностям, и не может направить все возможные средства на погашение лишь одной из категории. Поэтому в общем виде, процентные отношения изменяются не значительно, но сам факт снижения суммы государственного долга свидетельствует о том, что в скором времени половина из категории долгов РФ будет уплачена.

Таким образом, последние несколько лет Россия исправно выплачивала внешний долг, однако сложившаяся сырьевая структура экономики и зависимость размеров поступлений валютный ресурсов в страну от мировой конъюнктуры цен на энергоресурсы, не позволяет гарантировать, что трудности с обслуживанием внешнего долга не возникнут в будущем вновь.

Основными задачами государства, направленными на поддержание стабильности рынка внешних и внутренних заимствований является: сохранение объемов и структуры государственного долга, а также рефинансирование долга независимо от состояния федерального бюджета; изменение структуры государственного долга Российской Федерации в части дальнейшего увеличения удельного веса внутреннего долга в структуре совокупного государственного долга.

Литература

1. Жиликова А.И. Структура внешнего долга Российской Федерации: соотношение государственного и корпоративного долга, его динамика // Экономика и бизнес: теория и практика. – 2016. – №4. – С. 89-94.
2. Официальный сайт Министерства финансов Российской Федерации. [Электронный ресурс] // – Режим доступа: http://minfin.ru/ru/performance/public_debt/external/
3. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. [Электронный ресурс] // – Режим доступа: <http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs>

ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

THE INTRODUCTION OF MODERN MANAGEMENT SYSTEMS IN CONSTRUCTION IN THE REPUBLIC OF BELARUS

Н.В.Михайлова, Е.И.Кисель

*Брестский государственный технический университет,
Республика Беларусь*

N.Mikhailova, E.Kisel

*Brest state technical University,
Republic of Belarus*

Аннотация

Соответствие требованиям международных стандартов необходимое условие для участия в процессе оказания услуг, как на внутреннем, так и на мировом рынке. Стандарт менеджмента качества – международные требования в области организации процессов, направленных на систематический и постоянный контроль качества продукции или оказания услуг на каждом этапе производства или оказания услуг. Развитие международных стандартов вызывает постоянное внедрение новых версий стандартов менеджмента в Республике Беларусь.

Summary

Compliance with international standards a prerequisite for participation in the service delivery process, both on the domestic and on the global market. The quality management standard international requirements in the field of processes aimed at a systematic and constant quality control of products or services at each stage of production or provision of services. The development of international standards is the constant introduction of new versions of the management standards in the Republic of Belarus.

В Республике Беларусь проводятся работы по созданию национальной системы технического нормирования, сертификации, соответствующей европейским стандартам. Белорусские подрядные организации укомплектованы квалифицированными кадрами всех строительных профессий, многие из них имеют большой опыт работы в Республике Беларусь и за ее пределами. По желанию заказчиков работы могут быть выполнены в комплексе, включая проектирование и сдачу их "под ключ", с использованием материалов, конструкций и инженерного оборудования белорусского производства.

В Республике Беларусь документальное оформление систем качества для строительных и проектных организаций носит обязательный характер.

Ежегодно в Республике Беларусь примерно на 13% увеличивается количество предприятий, сертифицировавших систем менеджмента качества в соответствии с СТБ ISO 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования».

Более 2,6 тыс. предприятий внедрили инновационные методы менеджмента качества по СТБ ISO 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования»:

- Республиканское унитарное предприятие «Бреставтодор»
- филиал «Брестский завод железобетонных конструкций и строительных деталей» ОАО «Дорстроймонтажтрест»
- ОАО «Строительный трест №8» г.Бреста

- Государственное унитарное проектно-изыскательное предприятие «Институт Брестпроект»
- Государственное унитарное строительное предприятие "Жабинковская ПМК-10"
- Государственное унитарное специализированное строительное предприятие "Брестская СПМК-14"
- Открытое акционерное общество "Брестспецмонтажстрой-249"
- Коммунальное унитарное производственно-строительное предприятие "Брестжилстрой"
- Дочернее коммунальное унитарное предприятие по капитальному строительству "УКС Дрогичинского района"
- Закрытое акционерное общество "Интербудсервис"
- Дочернее коммунальное предприятие по капитальному строительству "УКС города Бреста"
- Дочернее коммунальное унитарное предприятие по капитальному строительству "УКС Березовского района"
- Коммунальное унитарное предприятие "Брестское областное управление капитального строительства"
- Дочернее унитарное предприятие "Бресткоммунпроект" проектного республиканского унитарного предприятия "Белкоммунпроект"
- Государственное унитарное специализированное строительное предприятие "Брестская СПМК-40"

Третье в мире по мощности предприятие по выпуску полированного стекла "Гомельстекло" освоило соответствующую мировым стандартам технологию производства полированного стекла, что позволило обеспечить выпуск конкурентоспособной на мировом рынке продукции.

В акционерном обществе "Кровля" (г. Осиповичи) создано совместное белорусско-германское предприятие по выпуску кровельных материалов на негниющих основах (синтетической и стекольной) с битумно-полимерным покрытием. По европейским стандартам срок службы такого материала в отличие от традиционного рубероида достигает 40 лет.

Предприятие "Керамин" постоянно расширяет номенклатуру и увеличивает объемы выпуска высокопрочных керамических облицовочных плиток, технический уровень и качество которых соответствуют европейским стандартам.

На Белорусском цементном заводе впервые в мировой практике применен "сухой" способ производства цемента из переувлажненного сырья. Технология позволяет получать высокомарочный цемент, экономить топливно-энергетические ресурсы.

В Республике Беларусь действует один из лучших в СНГ завод легких металлических конструкций (г. Молодечно). Оснащенное современным высокопроизводительным оборудованием предприятие выпускает комплекты легких металлоконструкций, многослойных стеновых панелей с эффективными утеплителями.

Среди предприятий, производящих строительную продукцию, хорошо известны в ближнем и дальнем зарубежье также крупнейшее в Европе предприятие по производству щебня "Гранит" (г. п. Микашевичи), предприятие "Гомельстрой-материалы" и др. Продукция старейших предприятий отрасли - Борисовского хрустального завода и стеклозавода "Неман" - известна не только в Беларуси, но и далеко за ее пределами. Ее хорошо знают в Европе и Азии, Америке и Австралии.

Крупнейшим торговым партнером Республики Беларусь традиционно является Россия. Свыше 75% объема экспорта промышленной продукции и подрядных работ строительного комплекса Республики Беларусь приходится на Российскую Федерацию.

На нынешнем этапе реформ огромное значение приобретает развитие международного сотрудничества, привлечение зарубежного опыта, технологий и инвестиций. Для этого в республике совершенствуется законодательная и правовая основа.

Строительство представляет собой сферу деятельности, в которой к качеству выполнения работ предъявляются повышенные требования.

Наличие системы менеджмента качества (СМК) является одним из обязательных квалификационных требований для прохождения аттестации в строительстве.

При этом сертификация СМК в строительстве носит обязательный характер лишь в некоторых оговоренных законодательством случаях. В большинстве случаев **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.** 3-4 категории достаточно разработанной и внедренной на предприятии системы менеджмента качества.

В необходимых же случаях, например для выполнения функций генерального подрядчика (аттестаты 1-2 категории), требуется пройти сертификацию СМК и получить сертификат менеджмента качества.

Сертификация в соответствии с СТБ ISO 9001-2015 «Системы менеджмента качества. Требования» достаточно долгое время носила рекомендательный характер. И со стороны подрядных организаций активность была недостаточной. Только после принятия постановлением Совета Министров Республики Беларусь №88 от 31.01.2014г. активность возросла. К сожалению, активность вынужденная.

Многим строительным организациям, получившим сертификат ISO 9001, это позволило повысить уровень конкурентоспособности при участии в процедурах закупок и подрядных торгов, понять и определить запросы заказчиков, при этом повысить результативность своей деятельности.

В организации должны быть разработаны, документально оформлены, внедрены и поддерживаться в рабочем состоянии документы системы менеджмента качества.

Документация системы менеджмента качества, как правило, включает [1]:

- документально оформленные заявления о политике в области качества и целях в области качества;
- руководство по качеству;
- документированные процедуры и записи, требуемые стандартом ISO 9001;
- документы, включая записи, определенные организацией, как необходимые для обеспечения результативного планирования, осуществления процессов и управления ими.

Сертификат ISO 9001 необходим предприятиям [4]:

- работающим на международных рынках или с международными поставщиками, которые требуют наличия такого сертификата – так, стандарты ISO серии 9001 признаны практически всеми странами мира, при этом абсолютным лидером в данном направлении является Европейский рынок;
- участвующим / желающим принять участие в торгах (тендерах), проводимых в Республике Беларусь и за рубежом – за наличие у предприятия-участника сертифицированной системы менеджмента качества по стандарту ISO 9001 авто-

матически начисляются дополнительные баллы / отдается предпочтение при прочих равных условиях;

- работающим в отраслях экономики, подлежащих особому регулированию и контролю со стороны государства - например, строительство, проектирование, изыскательская деятельность, производство пищевой продукции;

- желающим выпускать качественную продукцию (товары, работы, услуги);

- создание / поддержание/ улучшение имиджа предприятия.

Наличие сертифицированной системы управления качеством по стандарту ISO 9001 дает в строительстве ряд преимуществ:

- допуск к подрядным торгам, торгам при строительстве, а также преимущество строительной при проведении процедур закупки. Обусловлено это Положением о порядке организации и проведения процедур закупок товаров (работ, услуг) при строительстве объектов, утвержденном постановлением Совета Министров Республики Беларусь №88 от 31.01.2014г. Кроме того, при квалификационном отборе наличие данного сертификата является необходимым показателем при принятии решения;

- облегчает строительной организации процедуры прохождения аттестации соответствия, сертификации строительных работ, оценки системы производственного контроля;

- дает право участникам проекта принимать декларации о соответствии зданий (сооружений) и проектной документации соответственно (Технический регламент «Здания и сооружения, строительные материалы и изделия. Безопасность» ТР 2009/013/ВУ*).

Системы менеджмента качества используют цикл PDCA (цикл Деминга). Он соответствует основным процедурам управления проектами:

- планирования,

- действия;

- анализа;

- корректировки (устранение причин несоответствия, а не просто коррекция полученных результатов).

Постановлением Совета Министров Республики Беларусь №125 от 07.02.2012 г. внесены изменения в Технический регламент Республики Беларусь «Здания и сооружения, строительные материалы и изделия. Безопасность», в соответствии с которыми с 21 августа 2012г. введена обязательная сертификация работ и услуг в строительстве.

По общему правилу подлежат обязательной сертификации соответствия строительные работы, указанные в приложении №1 к Техническому регламенту и работы при возведении, реконструкции, реставрации, капитальном ремонте объектов первого-четвертого классов сложности. (в соответствии со СТБ 2331-2015 «Здания и сооружения Классификация. Основные положения».)

Если выполнение строительных работ зафиксировано без наличия сертификатов соответствия это может привести к административной ответственности. Штраф в размере до 100% стоимости выполненных работ (статья 23.11. Кодекса Республики Беларусь об административных правонарушениях).

Еще одним стимулирующим фактором сертификации является право подрядчика заключать договоры строительного подряда (п.8.2. Правил заключения и исполнения договоров строительного подряда, утвержденных постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 15.09.1998г. №1450). В случае заклю-

чения договора строительного подряда в отсутствие сертификатов соответствия на строительные работы, подлежащие выполнению, такой договор может быть признан недействительным (ст.169 Гражданского кодекса Республики Беларусь).

Перечень работ (услуг) в строительстве, подлежащих обязательной сертификации соответствия [3]:

1. Возведение монолитных бетонных и железобетонных конструкций.
2. Заполнение оконных и дверных проемов.
3. Монтаж внутренних инженерных систем сооружений.
4. Монтаж деревянных конструкций.
5. Монтаж каменных и армокаменных конструкций.
6. Монтаж легких ограждающих конструкций.
7. Монтаж наружных сетей и сооружений.
8. Монтаж сборных бетонных и железобетонных конструкций.
9. Монтаж стальных конструкций.
10. Устройство антикоррозионных покрытий строительных конструкций сооружений.
11. Устройство дорожных покрытий пешеходных зон из тротуарных плит.
12. Устройство изоляционных покрытий.
13. Устройство кровли.
14. Устройство оснований, фундаментов сооружений.
15. Устройство тепловой изоляции ограждающих конструкций сооружений.

Процедура сертификации представлена на рисунке 1.

В настоящее время рекомендательный характер для деятельности подрядных организаций носит сертификация в соответствии с СТБ ISO 14001-2017 «Системы управления (менеджмента) окружающей среды Требования и руководство по применению». Заинтересованность организаций в достижении достаточной экологической эффективности весьма низкая. Однако внимание инвесторов, заказчиков и других партнеров строительных проектов к вопросам охраны окружающей среды становится высоким. СТБ ISO 14001-2017 «Системы управления (менеджмента) окружающей среды Требования и руководство по применению» предназначен для обеспечения организаций элементами эффективной системы управления окружающей средой. Система направлена на определение и управление экологическими аспектами организации.

Этапы разработки и внедрения [4]:

1. Предварительное обследование деятельности ЗАКАЗЧИКА с целью определения необходимых мероприятий по приведению действующей системы управления окружающей средой к соответствию требованиям СТБ 14001. Составление отчета по результатам обследования.
2. Разработка документированных процедур (стандартов организации) с учетом требований СТБ 14001.
3. Разработка руководства по системе управления окружающей средой.
4. Идентификация экологических аспектов.
5. Разработка экологической политики организации.
6. Разработка целей в области охране окружающей среды организации.
7. Разработка программы для достижения целевых и плановых показателей.
8. Составление организационно-распорядительной документации по внедрению системы управления окружающей средой.

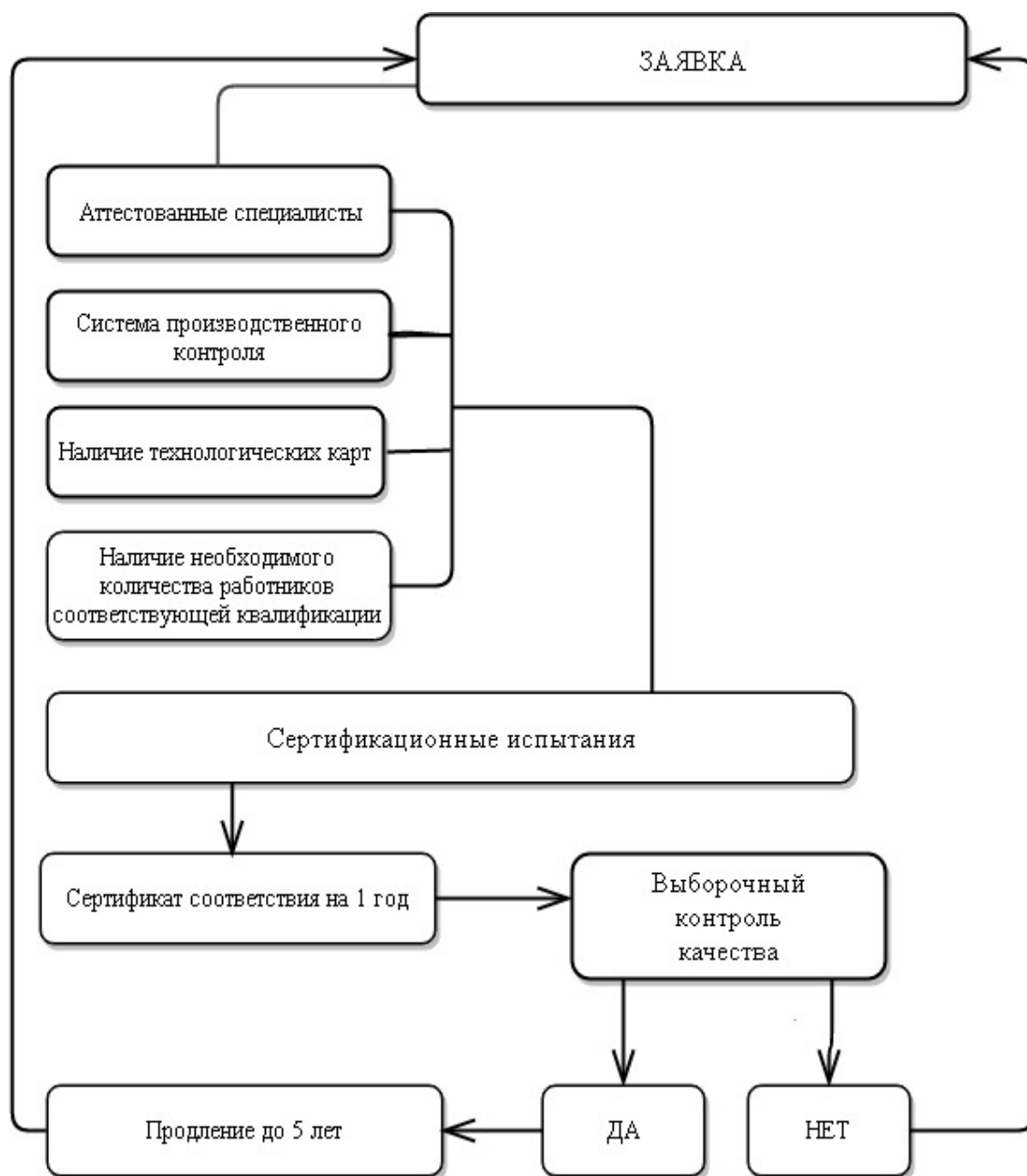


Рис.1. Сертификация строительных работ
Источник: собственная разработка

9. Составление перечня НПА и ТНПА, связанных с экологическими аспектами организации.

10. Техническая учеба с руководителями и специалистами по требованиям системы управления окружающей среды.

11. Планирование, проведение и оформление Дней охраны окружающей среды.

12. Проведение внутренних аудитов.

13. Анализ функционирования системы управления окружающей средой со стороны высшего руководства.

Преимущества наличия сертификата ISO 14001 (ИСО 14001):

1. Выход на новые рынки.

Иностранные заказчики выбирают партнеров преимущественно из компаний, имеющих международный сертификат EN ISO 14001.

2. Выигранные тендеры.

Наличие сертификата ISO 14001 дает дополнительные баллы при участии в тендерах. А в некоторых тендерах наличие сертификата является обязательным условием участия.

3. Международное признание.

Сертификат ISO 14001 является всемирно признанным «зеленым» знаком качества. Данный сертификат говорит о том, что компания работает в гармонии с окружающей средой и не оказывает отрицательного влияния на нее.

4. Лояльность потребителей.

Всё большее число заказчиков отдают предпочтение строительным услугам, созданным с учетом экологических норм и правил (экологические дома, материалы).

5. Повышает качество работы компании.

Позволяет повысить уровень качества выпускаемой продукции и снизить отрицательное воздействие на окружающую среду. Это экономия топливно-энергетических ресурсов, отдельный сбор мусора, утилизация строительных отходов, сохранение почв, зеленых насаждений, и т.п.

6. Повышает имидж.

Наличие сертификата ISO 14001 позволяет повысить имидж предприятия перед партнерами, клиентами, обществом и государственными органами. Это часть политики социально-этического бизнеса.

Строительные организации г.Бреста и Брестской области прошедшие сертификацию ISO 14001:

- Открытое акционерное общество "Березастройматериалы"
- СООО "Брестская строительная компания"
- КУП "Брестоблдорстрой" и его филиалы ДРСУ: №№100, 101, 102, 103, 104, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 177, 178, 179, 200, 201 и УП "Брестдоркомплект"
- Государственное унитарное дорожно-строительное предприятие "Белоозёрская ДСПМК-26"
- Унитарное строительное предприятие "Специализированная передвижная механизированная колонна № 35" Открытого акционерного общества "Пинсксовхозстрой"
- Открытое акционерное общество "Дорожно-строительный трест №4 г. Брест"
- Транспортное республиканское унитарное предприятие "Барановичское отделение Белорусской железной дороги" Барановичская дистанция гражданских сооружений
- Иностранное общество с ограниченной ответственностью "Кондор"
- Республиканское унитарное предприятие автомобильных дорог «Бреставтодор»
- Республиканское унитарное эксплуатационно-строительное предприятие "Днепро-Бугский водный путь"
- Республиканское унитарное производственное предприятие "Гранит".

В настоящий момент тенденция предприятий направленная на получение сертификата СТБ ISO 14001 приобретает более четкий характер. Основным фактором в этом процессе является возможность занятия предприятием более выгодной конкурентной позиции.

Литература:

1. <http://www.строй-центр.бел/iso.html>
2. <http://www.belgiss.by/content/certifikacziya-sistem-menedzhmenta/ob-organe-po-sertifikacziisistem-menedzhmenta-belgiss.html>
3. <http://www.pravo-bel.by/iso-9001/>

4. <http://www.sferatruda.by/uslugi/razrabotka-i-vnedrenie-sistem-upravleniya/sistema-menedzhmenta-kachestva.html>.

5. СТБ 2331-2015. Здания и сооружения. Классификация. Основные положения . - Взамен СТБ 2331-2014 ; введ. 01.04.2016. - Минск : Госстандарт : Стройтехнорм : Бизнесофсет, 2016. - II, 7 с. - (Государственный стандарт Республики Беларусь).

6. Технический регламент Республики Беларусь «Здания и сооружения, строительные материалы и изделия. Безопасность» (ТР 2009/01/013/ВУ*) - введ. 01.08.2010. - Минск : Госстандарт, 2015. – 25 с. - (Государственный стандарт Республики Беларусь).

7. СТБ ISO 9001-2015. Системы менеджмента качества. Требования. - Введ. и утвержден 14.12.2015 №58. - Минск: Госстандарт Респ. Беларусь, 2015.

8. СТБ ISO 14001-2017. Системы управления (менеджмента) окружающей среды. Требования и руководство по применению . - Утвержден и введен в действие постановлением Госстандарта Республики Беларусь от 11 апреля 2017 г. № 29 - Минск: Госстандарт Респ. Беларусь, 2017.

АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ ДВУСТОРОННЕГО СОТРУДНИЧЕСТВА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ И РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

THE ANALYSIS AND THE PROSPECTS OF BILATERAL COOPERATION OF REPUBLIC OF BELARUS AND THE RUSSIAN FEDERATION IN THE SPHERE OF CONSTRUCTION

*Черненко С. В., старший преподаватель,
Скопец Г. Г., старший преподаватель
Брестский государственный технический университет,
Республика Беларусь
Chernenko S. V., Senior Lecturer,
Skopets G. G., Senior Lecturer
Brest State Technical University, Republic of Belarus*

Аннотация

В статье представлена динамика объемов строительно-монтажных работ России, объемов экспорта строительных услуг и материалов из Беларуси в период 2015-2017 годов. Сформулированы особенности и факторы, влияющие на положительную динамику строительного производства двух стран. Рассмотрены перспективы сотрудничества Беларуси и России в сфере строительства, в частности при проектировании объектов, в дорожном строительстве и другие.

Summary

In article it is presented the loudspeaker of volumes of installation and construction works of Russia, volumes of export of construction services and materials from Belarus during 2015-2017. The features and factors influencing positive dynamics of construction production of two countries are formulated. The prospects of cooperation of Belarus and Russia in the sphere of construction are considered, in particular at design of objects, in road construction and others.

В настоящее время в Российской Федерации реализуется ряд крупных инфраструктурных и промышленных проектов, участие в реализации которых (проектирование и строительство инфраструктурных объектов, производственных зданий и специальных сооружений, а также наращивание объемов поставок стро-

ительных материалов и конструкций) позволит обеспечить в ближайшей перспективе рост белорусского экспорта товаров и услуг на российский рынок.

Инвестиционный спад в экономике России сопровождается негативной динамикой строительства, отмечаемой с конца 2013 года. Падают объемы государственного заказа и ввода недвижимости, снижается производство стройматериалов, растут просрочка задолженности и количество банкротств строительных компаний.

По данным Росстата, в 2016 г. в России было выполнено строительных работ на общую сумму 6,18 трлн. руб, что на 4,3% ниже уровня 2015 г. в сопоставимых ценах, в январе-июне 2017 г. – на 2,46 трлн. рублей, или на 0,2% выше уровня аналогичного периода 2016 года. В целом стоимость строительных работ снижается в течение трех лет. [1, с.423]

В числе основных факторов, сдерживающих деятельность строительных организаций, отмечаются сокращение инвестиций в основной капитал, высокий уровень налоговой нагрузки, рост стоимости материалов и конструкций, а также тарифов на строительно-монтажные работы, высокие ставки по кредитам в коммерческих банках, снижение платежеспособного спроса со стороны населения на приобретение недвижимости на фоне падения реальных располагаемых доходов.

Падение темпов строительства снижает потребность в строительных материалах и, соответственно, ведет к сокращению их производства.

Объемы производства строительных материалов в России полностью покрывают внутренний спрос. Причинами сохраняющегося импорта и необходимости ввоза строительных материалов на территорию Российской Федерации являются неравномерное размещение производств, большая привлекательность по соотношению между ценой и качеством с учетом стоимости доставки, а, в отдельных случаях, отсутствие отечественных аналогов требуемых потребительских свойств.

Доля ввезенного цемента в общем объеме его потребления в Российской Федерации составляет не более 7%. Основные поставщики цемента в 2016 году – Беларусь (доля 73%), Казахстан (11%), Турция (3%), Республика Корея (3%).[2]

Доля ввоза мелкоштучных стеновых материалов составляет около 8% от объема потребления. Керамический лицевой кирпич и ячеистый бетон в основном завозятся из Республики Беларусь (52% всего импорта), клинкерный кирпич – из европейских стран.

Доля ввоза в потреблении стекла – около 35%. Основные поставщики – Республика Беларусь (доля в общем объеме импорта – более 40%) и Китайская Народная Республика.

Сохраняющаяся потребность в импорте позволяет белорусским производителям стройматериалов удерживать свои позиции на российском рынке данной продукции.

В последние годы наблюдается рост объемов экспорта белорусских стройматериалов в Россию, в частности, в 2016 году – 103,1% и в январе-июне 2017 года – 127,4 %. [2]

В текущем году обеспечено увеличение поставок белорусского цемента на 8,8 млн. долларов или на 37,7 %, гальки, гравия, щебня - на 10,9 млн. долларов или на 44,6 %, изделий из цемента и бетона - на 7,6 млн. долларов или на 26,3 %, плитки керамической неглазурованной на 29,2 млн. долларов или в 10 раз. [2]

Международными договорами Российской Федерации, в том числе в рамках нормативной правовой базы Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС), не установлены ограничения для допуска белорусских компаний к участию в строительной деятельности на территории России, в том числе в реализации строительных проектов, финансируемых за счет бюджетных средств.

В 2016 году из Беларуси в Россию экспортировано строительных услуг на 271,8 млн. долларов, что на 9,4 % меньше, чем в 2015 году. Удельный вес строительных услуг в общем объеме белорусского экспорта услуг в Россию составил 11,4%, в сравнении с 2015 годом – 12 %. [2]

При этом, объем оказанных строительных услуг на территории России составил 86,9 млн. долларов (рост на 16,8%) или 32 процента от общего объема экспорта таких услуг в эту страну.

Вместе с тем, наличие негативных моментов в организации строительного процесса на российском рынке, не позволяет белорусским строительным организациям активно расширять сотрудничество в данной сфере.

В числе основных проблем, препятствующих развитию строительного сектора России:

- большая продолжительность инвестиционного цикла;
- высокая себестоимость производственного процесса;
- завышенная бюрократизация в сфере получения разрешений и ввода объектов в эксплуатацию;
- маловыгодные условия при осуществлении государственных закупок в строительной отрасли.

Наиболее перспективным сегментом сотрудничества Республики Беларусь с Российской Федерацией в сфере экспорта услуг остается дорожное строительство, основными аргументами в пользу которого выступают:

- наличие федерального решения по приведению в нормативное состояние автомобильных дорог регионального и местного значения (постановление Правительства Российской Федерации № 47 от 21 января 2017 г.) [3] и соответствующего целевого финансирования (8,3 млрд. рублей, распоряжение Правительства РФ от 21 января 2017 г. № 56-р) [4];
- недостаток у российской стороны строительных материалов в необходимом объеме, специальной дорожной техники, дорожно-строительных проектных организаций;
- успешный опыт белорусских дорожных компаний в проектировании и строительстве автомобильных дорог, в том числе бетонных, возможность осуществления поставок щебня и иных строительных материалов в необходимом объеме.

Наличие специальной техники и соответствующего опыта позволяет белорусским специалистам в этой сфере быть востребованными в России.

К 2020 году в России планируют построить уникальную скоростную трассу «Меридиан», соединяющую Китай, Казахстан, Беларусь, Россию и страны ЕС. Трасса пройдет по Липецкой, Брянской, Орловской и Смоленской областям.

В ближайшее время в Калужской области планируется строительство бетонной дороги протяженностью около 73 км. Калужская сторона выразила за-

интересованность как в опыте строительства белорусами бетонных дорог, так и в поставках стройматериалов из Беларуси.

Участие в жилищном строительстве в Российской Федерации в настоящее время менее рентабельно, в этой сфере наиболее высока конкуренция на фоне снижения ликвидности построенного жилья.

Реальные располагаемые доходы населения России в 2016 г. снизились на 5,9% к уровню 2015 г., в январе-июне 2017 г. к январю-июню 2016 г. – на 1,4%. [1]

Вместе с тем, представляется, что положительный опыт белорусских строителей (в Калужской, Смоленской, Брянской, Курской и Калининградской областях) может способствовать активизации взаимодействия на данном направлении в других регионах с относительно высокой покупательской способностью населения.

Основные аргументы участия белорусских организаций в строительстве общеобразовательных учреждений в России, в том числе с использованием типовых белорусских проектов являются:

- утверждение федеральной программы «Содействие созданию в субъектах Российской Федерации новых мест в общеобразовательных организациях на 2016 – 2025 годы (общий объем финансирования составит 2,8 трлн. рублей, распоряжение Правительства Российской Федерации от 23 октября 2015 г. № 2145-р) [5];

- наличие плановых бюджетных ассигнований на 2017 год на софинансирование расходов в рамках государственной программы Российской Федерации «Развитие образования» на 2013-2020 гг. (распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 января 2017 г. № 131-р) [6];

- разработка субъектами Российской Федерации региональных программ по реализации федерального решения.

Перспективным направлением сотрудничества может рассматриваться активная работа потенциально востребованных белорусских проектных организаций, что в перспективе даст возможность использовать технические решения, ориентированные на отечественных поставщиков товаров и услуг. Актуальность такого подхода (в том числе принимая во внимание географическую удаленность Беларуси) подтверждается уже заключенными контрактами, среди которых преобладают договоренности на выполнение проектных работ.

В целях активизации сотрудничества по строительству в регионах России зданий и сооружений по типовым белорусским проектам представляется целесообразным Министерству строительства и архитектуры Беларуси совместно с заинтересованными активизировать работу с Министерством строительства России по включению максимального количества белорусских типовых проектов в Реестр типовой проектной документации России.

Необходимо вести работу в двустороннем и многостороннем форматах по достижению договоренностей для свободного использования субъектами хозяйствования обоих государств проектов, прошедших государственную экспертизу в установленном законодательством Беларуси и России порядке (включенных в соответствующий перечень). Представляется, что данная мера позволит сократить расходы белорусских организаций и повысить их конкурентоспособность (как по временному, так и ценовому фактору).

Привлечение белорусских строительных организаций к реализации небольших проектов с участием бюджетного финансирования в регионах России (капитальный ремонт и реконструкция имеющихся объектов, ямочный ремонт и ремонт дорог с гравийным покрытием, строительство дорог до отдаленных сельских населенных пунктов) представляется малоэффективным. Создание белорусскими строительными организациями собственной технической и бытовой базы в условиях малых проектов приведет к значительному увеличению стоимости и не позволит конкурировать по ценовым параметрам с российскими участниками в ходе обязательных конкурсных аукционных процедур.

Решение в рамках ЕАЭС вопроса формирования единой нормативно-технической базы (с учетом международных стандартов) позволит выработать единые стандарты и будет способствовать активизации участия белорусских организаций в проектировании объектов на территории Российской Федерации.

Завершение работ по формированию единого рынка строительных услуг должно обеспечить взаимное признание «национальных» разрешительных документов (лицензий, допусков саморегулируемых организаций, квалификаций и т.п.) для оказания строительных услуг на территории любого государства-члена ЕАЭС.

Литература:

1. Российский статистический ежегодник. 2016: статистич. сборник/ Росстат – Москва, 2016 г.- [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2016/year/year16.pdf
2. Внешняя торговля Республики Беларусь: статистич. сборник/. – Минск, 2017. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2/ofitsialnye-publikatsii/
3. Постановление Правительства Российской Федерации № 47 от 21 января 2017 г «Об иных межбюджетных трансфертах, предоставляемых бюджетам субъектов РФ на финансовое обеспечение дорожной деятельности в рамках основного мероприятия «Безопасные и качественные дороги» государственной программы «Развитие транспортной системы» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71494142/>
4. Распоряжение Правительства РФ от 21 января 2017 г. № 56 «О распределении субсидий, предоставляемых в 2017 г из федерального бюджета субъектов РФ на софинансирование расходных обязательств субъектов РФ, связанных с реализацией мероприятий по строительству и реконструкции автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием...» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71493214/>
5. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 23 октября 2015 г. № 2145-р «О программе «Содействие созданию в субъектах РФ новых мест в общеобразовательных организациях» на 2016-2025 гг» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://base.garant.ru/71233520/>
6. распоряжение Правительства Российской Федерации от 28 января 2017 г. № 131-р «О распределении субсидий, предоставляемых в 2017 году из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на софинансирование расходов, возникающих при реализации государственных программ субъектов Российской Федерации, на реализацию мероприятий по содействию созданию в субъектах Российской Федерации новых мест в общеобразовательных организациях» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_212053/

**ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИИ И
ОРГАНИЗАЦИИ РАБОТ В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**PROSPECTS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TECHNOLOGY
AND ORGANIZATION OF WORKS IN THE CONSTRUCTION COMPLEX OF
THE REPUBLIC OF BELARUS**

Кривицкая Т.В.,

*Брестский государственный технический университет,
Республика Беларусь*

Krivitskaya T.V.,

*Brest state technical university,
Republic of Belarus*

Аннотация

В статье приведены результаты исследований по производству бетонных работ зимой при возведении монолитных конструкций в Республике Беларусь. Обоснована необходимость внедрения автоматизированных информационных технологий в производственных организациях, рассмотрены функциональные возможности новых технологий оперативного управления. Рассматриваются методы прогрева бетона, предлагаются новые методические и организационно-технологические положения по расчету, проектированию и выполнению работ по прогреву бетона с использованием греющих электропроводов.

Summary

The outcomes of researches on production of concrete work& in the winter for want of erection of monolithic constructions in Republic of Belarus are represented. Need of introduction of the automated information technologies for the production organizations is reasonable, functionality of new technologies of operational management. The methods of a warm-up of concrete are considered, are offered new methodical and is organizational-technological positions on account, designing and fulfillment of work& with a warm-up of concrete heating by electrical wires.

Проблема увеличения объемов капитального строительства, выдвинутая программой социально-экономического развития Республики Беларусь, связана с задачами совершенствования и повышения интенсивности выполнения основных видов строительно-монтажных работ, например, бетонных и железобетонных, которые особенно в зимних условиях, существенно замедляются, из-за чего нарушается ритмичность производства и увеличивается общая продолжительность строительства [1, 2, 5, 6]. Практически складывается так, что с наступлением холодов и морозов, перед строительными предприятиями, которые осуществляют производство работ по возведению монолитных бетонных и железобетонных конструкций, постоянно возникают задачи по выбору и назначению организационно-технологических методов термообработки бетона, обеспечивающих достижение его прочности в пределах 50 – 70 % от $f_{c, cube}^G$ [15, 16].

Но из-за того, что существующие методы прогрева обладают рядом недостатков, возникает необходимость поиска и совершенствования технологий, обеспечивающих сокращение сроков строительства, снижение затраты и улучшение качества конструкций.

Известно, что при температуре среды ниже +5 °С твердение бетона замедляется, а при 0 °С и ниже совсем прекращается и он замерзает [13, 10]. Поэтому

необходимо принимать особые меры по утеплению опалубок и открытых бетонных поверхностей или использовать противоморозные и ускоряющие твердение добавки, выдерживая бетон по методу "термос" [12]. Здесь этот метод вне конкуренции среди других. Однако, с понижением температуры среды ниже $-5 \text{ }^{\circ}\text{C}$ – $10 \text{ }^{\circ}\text{C}$, требуемая технологическая прочность, при этом способе выдерживания не достигается и не обеспечивается ускорение темпов работ. Отсюда возникает необходимость прогрева бетона путем применения соответствующих методов термообработки, которые позволяют в зимнее время, не снижая интенсивности производства работ, ускорять общий срок строительства объектов [10].

Способ электродного прогрева доступен для самых различных конструкций и производственных условий [11, 5]. Однако в немассивных конструкциях, к которым относятся несущие каркасы и конструкции зданий, насыщенных арматурой (до $300\text{--}400 \text{ кг/м}^3$), применение этого метода затрудняется из-за возможных электрических замыканий электродов на арматуру и образования деструктивных процессов в бетоне при термообработке.

Многие другие методы прогрева бетона из-за повышенных затрат на электроэнергию и увеличения стоимости, являются тоже мало приемлемыми. Поэтому при проведении ряда важных исследований и разработок, касающихся производства бетонных работ в зимний период было установлено, что есть возможность технологического совершенствования метода прогрева с использованием греющих электропроводов, и метода прогрева с добавками, которые целесообразно применять и в условиях пониженных температур наружного воздуха от $-5 \text{ }^{\circ}\text{C}$ до $25 \text{ }^{\circ}\text{C}$ в немассивных конструкциях насыщенных арматурой [11, 12, 2].

Одним из важных технологических параметров при проектировании режимов прогрева является показатель требуемой мощности, что, безусловно, связано с предстоящими потерями тепла в период укладки и термообработки бетона в опалубке. С этой целью проведены многочисленные эксперименты в производственных условиях при возведении наиболее распространенных конструкций массивностью по модулю поверхности $M_n = 4\text{--}16 \text{ м}^2$, предусматриваемых в проектах. Количественные значения исследуемых показателей определялись путем точных замеров современными измерительными приборами. Одновременно проводились теоретические расчеты по потерям тепла бетонной смесью за технологические циклы укладки, выдерживания и 2^x -стадийного прогрева, Q_{np} , по известным научным положениям теплотехники, рекомендациям по зимнему бетонированию [3, 4, 1].

При этом учитывались:

- потери на нагрев опалубки, Q_{on} , Дж;
- потери на нагрев арматуры, Q_{ap} , Дж;
- потери на испарение влаги, $Q_{вл}$, Дж;
- потери на теплопередачу в окружающую среду, $Q_{ном}$, Дж;
- расход тепла на начальный подъем температуры в уложенном бетоне, $Q_{нб}$, Дж;
- расход тепла на поддержание температуры от потерь при изотермическом прогреве, $Q_{ин}$, Дж.

Далее эти расчеты сравнивались с экспериментально-производственными данными термообработки, в которых учитывалось влияние притока тепла выделя-

емого в результате гидратации цемента, Q_u [1, 4], а также потери за счет испарения и теплопроводности через опалубку в стационарном режиме [7].

В результате многочисленных расчетов тепло и –электротехнических данных и натуральных опытов, проведенных с точными инструментальными замерами, определены надежные показатели для проектирования прогрева бетона в монолитных конструкциях, как при подготовке к производству (в ППР), так и в оперативном режиме по ускоренному варианту расчета. Важным технологическим показателем в организации прогрева является определение реальной продолжительности, $\tau_{пр}$, которая обеспечит уверенное достижение 70 % - ой прочности к концу термообработки. В этом плане на основе полученных и расчетных данных, были разработаны графические номограммы по которым можно установить взаимосвязь планируемой прочности с температурными режимами прогрева (30, 40, 50, 60 °С) и требуемой для этого продолжительности в часах. Многочисленные сравнения данных, полученных таким способом, показали, что они совпадают по точности с фактическими. Поэтому его вполне можно использовать при расчетах в ППР и оперативном режиме производства [2, 8, 9]. Это существенно поможет организаторам производства, в оперативном режиме, с достаточной для практических целей точностью, назначать и контролировать реальность получаемых показателей при прогреве греющими электропроводами.

Практическая необходимость в греющих электропроводах должна определяться из требуемой расчетной мощности и, как частный характерный случай, представлен пример прогрева колонны сечением 40 × 40 см высотой 3,0 м, в условиях температуры наружного воздуха -15 °С. Для достижения прочности 70 % от $f_{c, cube}^G$, требуемая мощность на подъем температуры до 60 °С составляет 4,5 кВт·ч. На поддержание этой температуры в режиме изотермического прогрева требуется 0,714 кВт·ч. Поэтому расчет греющих проводов проводился только на максимальное значение (4,5 кВт), при этом мощность заложенных греющих проводов с избытком достаточна для изотермического прогрева.

Подаваемый ток с нижней стороны трансформатора с учетом безопасности производства работ принят 60 Вольт. Исходя из особенностей армирования и открытости колонн, было установлено, что температура бетонной смеси после укладки будет составлять +18 °С, а безопасный подъем температуры принят по 7 °С в час. Тогда продолжительность подъема температуры составит:

$$\tau = (60 - 18) / 7 = 6 \text{ часов.}$$

Длина греющих проводов, необходимая для достижения температуры 60 °С, определится из удельной мощности проводов $p_{уд}$, например 30 Вт/м, при продолжительности подъема 6 часов и составит:

$$l_{пр} = P_{об} / p_{уд} \cdot \tau_{под} = 4500 / 30 \cdot 6 = 25 \text{ м.}$$

Учитывая, что высота колонны, h составляет 3,0 м, то количество витков, n греющих проводов по колонне, с учетом их общей длины составит:

$$n_{вит} = l_{пр} / h = 25 / 3 = 8,3 \text{ шт.}$$

Рассматривая сечение колонны и ее габариты 40 × 40 = 160 см, принимая, что для создания равномерной температуры прогрева эти витки проводов следует разместить по углам и непосредственно в середине, то есть через 19 см.

Возможен вариант и кольцевого размещения, который тоже может обеспечить требуемую мощность прогрева при раскладке провода той же длины с шагом по виткам 20 см.

Далее для проверочного обеспечения достаточной мощности определяется общее сопротивление электропровода:

$$R = l_{пр} \cdot p_{уд} = 25 \cdot 0,14 = 3,5 \text{ Ом}$$

Тогда физическая мощность провода составит:

$p_{уд} = U^2/R = 60^2/3,5 = 1,2 \cdot 10^3 \text{ Вт} = 1,2 \text{ кВт}$ – это та мощность, которая потребуется в период изотермического прогрева.

В оперативном режиме работы можно эти расчеты и не проводить, а воспользоваться расчетно-экспериментальными данными, где показатели длины электропровода, $l_{пр}$, его сопротивление, $R_{пр}$, удельная, $p_{уд}$ и общая мощность, $P_{об}$, а также температура нагрева, t , представлены во взаимосвязях, по которым без подробных расчетов можно определить нужные показатели и наметить оптимальные технологические решения [2, 12].

Таким образом, в результате проведенных научных исследований в НИЛ "Информатики и технологии в строительстве" уточнены и оценены влияющие факторы, с учетом которых разработаны и обоснованы методики расчетов и проектирования технологических режимов прогрева бетона зимой в монолитных конструкциях с использованием греющих проводов.

Научная новизна проведенных исследований заключается в комплексном подходе к оценке технологии и организации работ по термообработке бетона зимой в монолитных конструкциях с корректировкой на научно-техническую модернизацию выполняемых работ, что в итоге, за счет уточнения и учета современных влияющих факторов, режимов и способов прогрева, существенно упрощает проектирование и ведет к повышению интенсивности производства работ. Справедливость этого неоднократно подтвердилась результатами производственных испытаний и внедрений при проектировании (ППР) и возведении монолитных конструкций на следующих объектах: в г.Минске – Бизнес-центр "Европа", ул. Сурганова; магазин с паркингом, ул. В. Хоружей; комплекс жилых домов в границах проспекта Победителей – района Дрозды – реки Свислочь; в г.Бресте – жилые дома в микрорайоне №5.

После проведения экспериментальных работ и анализа полученных данных, предлагаемый метод сравнивался по эффективности с другими методами термообработки и прогрева бетона по основным показателям производства работ: энергозатраты Δ , кВт·ч, трудозатраты T , чел·ч/м³, продолжительность работ с учетом времени прогрева Δ сут.

В результате можно заключить, что с применением рассмотренных методов, чаще всего и, это стало закономерным, результаты по названным показателям существенно отличаются преимуществом в пользу метода прогрева с использованием электрогреющих проводов по предлагаемой технологии. Дорогим, по показателям затрат труда и электроэнергии оказался электродный прогрев.

Обычное термосное выдерживание отличалось увеличением в 2 – 4 раза по показателю продолжительности работ, вследствие замедления роста прочности и, даже при использовании комплексных ускоряющих и противоморозных добавок (С – 3). Однако при этом выявилось, что при обогреве бетона с такими добавками при $t_{нв}$ ниже $-10 \text{ }^\circ\text{C}$ были получены весьма любопытные значения. Потребляемая мощность, в отличие от электродного прогрева, в 2 – 3 раза была ниже, поскольку бетон не является электропроводником и отличается от вариантов с использованием греющих проводов. Требуемая прочность бетона достигалась в этих случаях также в 1,3 – 1,6 раза быстрее и при меньших затратах электроэнергии.

Таким образом, в целях ускорения производства работ и сокращения их продолжительности при возведении монолитных конструкций зимой со снижением энергетических затрат на прогрев бетона с использованием ускоряющих добавок, целесообразно создавать "толчок" краткого и невысокого ($40 \text{ }^\circ\text{C}$) прогрева в начальной стадии с тем, чтобы бетон с добавками надежно твердел и ускоренно

набирал требуемую прочность. При применении бетонов без добавок в среде с температурой ниже -10 °С целесообразно использовать прогрев греющими электропроводами, что помимо ускоренного достижения прочности, обеспечивает снижение затрат ресурсов.

Неоднократные примеры производства работ по возведению монолитных конструкций в сочетании с проведенными научными исследованиями по изысканию путей снижения продолжительности работ и снижения вынужденных энергетических затрат при зимнем бетонировании, позволили выявить эффективность использования греющих проводов для качественного прогрева бетона в немассивных конструкциях с насыщением арматурой от 100 до 300 кг/м³.

Разработаны научно-практические рекомендации по внедрению и эффективному их освоению переданы заинтересованным строительным и проектным организациям, которыми можно пользоваться при расчетах и проектировании, как на стадии подготовки, так и оперативном режиме выполнения прогрева бетона в монолитных конструкциях, что будет способствовать сокращению продолжительности работ и расходу энергетических затрат.

Литература:

1. Руководство по прогреву бетона в монолитных конструкциях. НИИЖБ. – М.: Стройиздат. – 2005. – 270 с.
2. Проектирование технологии термообработки бетона с использованием методов контактного электрообогрева. БНТУ. – Мн., 2004. – 58 с.
3. Лыков А.В. Теория теплопроводности. – М.: Гостехтеориздат. – 1952.
4. Блещик Н.П., Протько Н.С., Рыскин М.Н. Математические модели кинетики гидратации цемента // Материалы международной конференции: Инженерные проблемы современного бетона и железобетона, 12 – 17 ноября 1997. – С. 25–36.
5. Лысов В.П. Греющие электропровода в технологиях обогрева помещений и устройствах бытового и производственного назначения. – Мн.: БНТУ. – 2005. – 310 с.
6. Крылов Б.А. Возведение монолитных конструкций // Сб. "НИИЖБ 75 лет в строительстве". – М., 2002.
7. Лукьянов В.С. Расчет температурного режима бетонных и железобетонных конструкций при зимнем производстве работ. – М.: Трансжелдориздат. – 1934. – 182 с.
8. Бабицкий В.В. Структура и коррозионная стойкость бетона и железобетона. – Мн.: Строительная наука и техника, № 2. – 2005. – С. 33–38.
9. Ахвердов И.Н. Основы физики бетонов. – М.: Стройиздат. – 1981. – 464с.
10. Головнев С.Г. Параметры технологии и качество зимнего бетонирования. Строительство. № 5, 6.: Известия вузов. – 1995.
11. Шифин С.А. Практика применения греющего провода и технология транспортных сооружений // Технология и качество возводимых монолитных конструкций из бетона. / Научные труды ОАО ЦНИИС. Вып. 217. – М.: ОАО ЦНИИС. – 2003. – С. 216–221.
12. Абрамов В.С. Амбарцумян С.А. Методы и технические средства тепловой обработки бетона на основе применения электропроводных полимеров. – М., 1998.
13. Миронов С.А., Глазырина Е.Г. Влияние раннего замораживания на прочностные и деформативные характеристики бетона / Зимнее бетонирование и тепловая обработка. – М., 1975. – С. 71 – 87.
14. Арбеньев А.С. От электротермоса к синэнергобетонированию. Владимирский ГТУ. – Владимир, 1996. – 272 с.
15. Руководство по электротермообработке бетона. НИИЖБ. – М.: Стройиздат. – 1974. – 254 с.
16. Руководство по производству бетонных работ в зимних условиях в районах Дальнего Востока, Сибири и Крайнего Севера. М.: Стройиздат 1982. – 312 с.

ИНФОРМАЦИОННО-КОММУНИКАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК СПОСОБ УЛУЧШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

INFORMATION AND COMMUNICATION TECHNOLOGIES AS A WAY OF IMPROVING THE ECONOMIC SITUATION IN THE COUNTRIES OF EASTERN EUROPE

Глухова А. А.,

Брестский государственный технический университет, Беларусь

Glukhava A.,

Brest state technical university, Belarus

Аннотация

Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) оказывают непосредственное влияние на экономику за счёт создания новых рабочих мест и трансформацию рабочей силы. Внедрение ИКТ повышает уровень жизни и способствует налаживанию международных коммерческих связей. Актуальность темы обусловлена низкими темпами внедрения ИКТ и высокой безработицей в странах Восточной Европы.

Summary

Information and communication technologies (ICT) have a direct impact on the economy by creating new jobs and transformation of the labor force. The introduction of ICT raises the standard of living and facilitating et to establish international commercial relations. The relevance of the topic to be trained arise from the slow pace of ICT adoption and high unemployment in the countries of Eastern Europe.

В период замедления экономического роста и увеличения незанятости трудоспособного слоя общества, правительства стран разрабатывают стратегии, которые смогут стимулировать рост и создание новых рабочих мест. Информационно-коммуникационные технологии (ИКТ) – это одна из наиболее динамично растущих отраслей промышленности, которая формирует не только новые рабочие места, но и целые профессии. ИКТ также способствуют инновациям и совершенствованию текущих экономических процессов. Оценим состояние и перспективы отрасли в ближайшем будущем.

Сектор ИКТ является одним из крупнейших работодателей. Прогнозы говорят о том, что таковым сектор окажется и в ближайшем будущем. Только в США компьютерные и информационные технологии обеспечат 759 000 новых рабочих мест на протяжении 2013–2020 годов. Строительство, запуск и последующее обслуживание австралийской национальной оптоволоконной сети передачи данных создаёт 25 000 рабочих мест ежегодно. Прокладка и модернизация сети идёт на протяжении семи лет, окончание запланировано на 2021 год.

Согласно отчёту рекрутингового сайта CareerCast.com, наибольший спрос в секторе ИКТ по итогам 2016 года показали следующие специальности:

- Администратор компьютерных сетей. Средний заработок составил \$77 810. Несмотря на интерес к облачным технологиям и уменьшение продаж компьютеров, число вакансий вырастет на 8 % до 2024 года.

- Статистик. Средний заработок равнялся \$128 240. Спрос на специалистов возрастет на 16 % к 2024 году благодаря необходимости сбора, аналитики и обработки значительных объёмов данных.

- Разработчик программного обеспечения. Инженеры-программисты зарабатывали в среднем по \$100 690 в 2016 году. Навык востребован повсеместно: от высокотехнологичных компаний до коммерческих организаций, которым необходимы специалисты, обслуживающие программное обеспечение сотрудников и клиентов. Ожидается, что спрос в профессию вырастет на 17 % до 2024 года.

- Аналитик по информационной безопасности. Среднегодовой доход равнялся \$90 120. Поскольку сервера, компьютеры и мобильные устройства хранят всё больший объём информации, отмечается увеличение вакансий для людей, которые знают, как обеспечить конфиденциальность данных. Прогноз востребованности – рост на 18 % к 2024 году.

- Системный аналитик. Специалисты по решению организационно-технических проблем в среднем заработали по \$85 800 в прошлом году. Пока пользователи используют компьютеры и ищут программное обеспечение, системные аналитики устраняют проблемы во время масштабных сбоев. Ожидается, что число вакансий вырастет на 21 % к 2024 году.

- Веб-разработчик. Средняя заработная плата по рынку составила \$64 970. Несмотря на не самую высокую оплату, специальность ожидает наибольший рост к 2024 году – 27 %.

При этом нельзя не отметить, что сектор информационно-коммуникационных технологий постепенно переходит к удалённой форме работы.

В 2015 году во время глобального бизнес-саммита в Лондоне был проведён опрос, который показал, что 34 % руководителей переведут половину штата на удалённую работу к 2020 году, а 25 % руководителей – три четверти штата. Помимо очевидной экономии на аренде и обслуживании офисных помещений, удалённая работа имеет ряд преимуществ, доказанных научными исследованиями и опросами:

- Повышение эффективности работника. Вопреки «домашнему» настроению, удалённая работа увеличивает производительность сотрудника. Это происходит за счёт меньшего количества разговоров с коллегами, спонтанных планёрок и других отвлекающих ситуаций. По данным компании SurePayroll, онлайн-сервиса по бухгалтерскому обслуживанию малого бизнеса, до 86 % опрошенных предпочитают работать в одиночку, чтобы сконцентрироваться на работе. Отчёт компании ConnectSolutions, поставщика частных облачных технологий для виртуальных тренингов, заключает: около 30 % дистанционных работников отмечают, что им удаётся выполнять больше задач за меньшее время, если сравнивать с офисной работой.

- Снижение уровня стресса. Исследование компании PGI, поставщика программных услуг, показало, что 80 % опрошенных отметили более хорошее настроение при дистанционной работе, а ещё 69 % сообщили об уменьшении прогулов. Анализ компании TINYpulse, занятой вопросами удовлетворённости работников своим работодателем, показал, что «индекс счастья» у удалённых рабочих составлял 8,1 пункт, в то время как у офисных – 7,42 пункта. Основным триггером улучшенного настроения является «наслаждение свободой и гибкостью личного времени».

- Уменьшение текучести кадров. Доклад Стэнфордского университета, основанный на статистике китайской фирмы с 16 000 сотрудников, показал, что удалённая работа сокращает миграцию трудовой силы более чем на 50 %.

- Увеличение вовлечённости. Авторитетный научно-популярный журнал Harvard Business Review, посвящённый вопросам управления, пришёл к выводу, что удалённые работники зачастую более ответственно общаются с коллегами и руководителями. Издание указывает, что эффект связан с техническими средствами связи: 87 % опрошенных сказали, что видеоконференции помогают им чувствовать себя ближе к ранее недоступным сотрудникам. При этом исполнители строже и яснее согласовывают состав задачи и сроки её выполнения, что лишь идёт на руку нанимателю.

- Положительное воздействие на окружающую среду. Сдвиг в сторону удалённой работы помогает сократить выбросы углекислого газа: сотрудники не едут на работу на личном транспорте, а работодатель не эксплуатирует дополнительные источники энергии.

Как подсчитали Всемирная организация труда и Европейский фонд по улучшению условий жизни и труда, в развитых странах доля удалённых работников достигает 17 %. Лидерами являются Япония и США, где число таких специалистов приближается к 40 % от всех работающих.

В странах Восточной Европы наибольшее распространение удалённой работы отмечается в Российской Федерации. В интервью интернет-изданию «РБК-Татарстан» руководитель пресс-службы рекрутингового сайта Superjob Иван Кузнецов сказал: «Не более 20 % российских работодателей положительно оценивают идею перехода к удалённой работе, на практике используют её около 30 % (удалённые сотрудники в штате или на аутсорсинге). При этом видно, что ситуация меняется. Положительный момент: за последние 5 лет количество работодателей, которые воспринимают саму идею удалённой работы «в штыки» уменьшилось, стало больше тех, кто оценивает эту идею положительно и нейтрально. Число предложений для удалённых работников будет расти, постоянное физическое присутствие в офисе для всех и каждого уйдёт в прошлое уже совсем скоро».

Таким образом, странам Восточной Европы следует перенимать опыт зарубежных партнёров, где информационно-коммуникационные технологии являются наиболее перспективной, динамично развивающейся и высокодоходной отраслью экономики, а удалённая работа помогает сократить издержки и повысить эффективность труда. Для этого необходимо разработать и внедрить ряд программ, нацеленных на стимулирование сектора ИКТ. Как показывает опыт азиатских и американских государств, наиболее действенными методами являются:

- Общенациональные программы информатизации общества, которые предусматривают внедрение высокоскоростного доступа в интернет на всей территории государства, подключение к Сети организаций, учебных заведений, социальных служб.

- Благоприятные правовые условия, подрывающие позиции монополистов в сфере телекоммуникаций и открывающие рынок тем компаниям, которые ранее не могли конкурировать в силу нормативных и законодательных ограничений.

- Стимулирование внутреннего потребления за счёт налоговых льгот на приобретение гражданами новой компьютерной и коммуникационной техники, возмещение части затрат на обучение IT-специальностям.

- Льготный таможенный режим на поставку электронного оборудования и налоговые послабления на содержание арендных помещений для инвесторов, занятых экспортным производством.

- Выделение государственных институтов, чья компетенция направлена на привлечение инвестиций в сферу ИКТ, регулирование правовых препон и пропаганду преимуществ передовых технологий среди населения.

- Переопределение приоритетных отраслей экономики с акцентом на производство продукции высокой степени наукоёмкости.

Подытожим. Информационно-коммуникационные технологии оказывают всё большее влияние на рынок труда. Ежегодно они обеспечивают прибавку мирового ВВП в размере сотен миллиардов долларов. Наибольшую выгоду от сектора ИКТ получают те государства, которые ставят приоритет на информатизацию общества и направление умственного капитала в IT-среду.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВЕНЧУРНОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF VENTURE BUSINESS IN THE REPUBLIC OF BELARUS

А.Н.Лось, магистрант,

Брестский государственный технический университет,

Республика Беларусь

A.Los, undergraduate,

Brest state technical University,

Republic of Belarus.

Аннотация

В данной работе рассматриваются основные проблемы и основные положительные моменты функционирования венчурного бизнеса в Республике Беларусь. Предлагаются направления развития данной сферы национальной экономики.

Summary

This paper discusses the main problems and the main positive aspects of the functioning of the venture business in the Republic of Belarus. It is offered directions of development of this sector of the national economy.

Венчурный бизнес в Республике Беларусь в настоящее время находится на стадии становления и активного развития. Отрасль начинает постепенно формироваться как с помощью государственных, так и на основе частных инициатив.

В тоже время присутствуют определенные факторы, сдерживающие становление и развитие данной отрасли.

1. Недостаточный уровень общего финансирования научной и инновационной сферы в республике.

В настоящее время в Республике Беларусь преобладает бюджетное финансирование инновационных проектов, которое не может справиться с высоким спро-

сом на капитал со стороны структур, занимающихся НИОКР и ОТР, а частное коммерческое финансирование НИОКР и ОТР практически отсутствует.

Для сравнения, общая доля бюджетных и внебюджетных расходов на НИОКР и ОТР в странах СНГ, в том числе в Беларуси, не превышает 1 %, причем около 90% из них составляет бюджетное финансирование. Тогда как в странах ЕС доля расходов на НИОКР и ОТР в ВВП в среднем составляет около 3 %, при том, что 2/3 из них финансируются за счет частного бизнеса.

2. Противоречие между определенными положениями законодательства Республики Беларусь и самим понятием венчурного инвестирования.

Белорусскому инновационному фонду был присвоен статус венчурного фонда. При этом венчурное финансирование предполагает высокий риск невозврата инвестиций. В то же время, законодательными актами прописано, что в течение 5-7 лет средства, вложенные Белинфондом, должны быть возвращены в обязательном порядке. Таким образом, фонд финансирует только проекты с минимальным риском, а проекты с максимальным риском (которые в мировой практике и относят к венчурным) не финансируются.

Данное условие финансирования приводит к тому, что проекты с высоким риском, но также с возможностью получения высокой прибыли, отсекаются уже на первой стадии обращения за финансированием.

Помимо этого Белинфонд финансирует проекты в основном крупных организаций, а малые инновационные предприятия, которые по большому счету и должны быть источником инновационного развития, к государственному финансированию практически не допускаются.

3. Ограниченный уровень финансирования со стороны Белорусского инновационного фонда.

Государственной программой инновационного развития Республики Беларусь предусмотрен ежегодный вклад Белорусского инновационного фонда в проекты по созданию новых производств, имеющих определяющее значение для инновационного развития Республики Беларусь [1].

Таблица 1.1. Прогнозный объем финансирования инновационных проектов Белорусским инновационным фондом, тыс. рублей

Год	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5
Объем финансирования	15 750,0	16 540,0	17 364,0	18 233,0

В 2017 году Белорусским инновационным фондом планируется выделить 15 750 тыс. рублей на финансирование инновационных проектов. Данная сумма составляет приблизительно около 8 млн. долларов. В то же время стоимость одного венчурного проекта составляет от 200 тыс. до 1 млн. долларов. Если учесть количество инновационных предприятий промышленности в стране, потенциальный спрос только промышленных предприятий на венчурное финансирование может составить от 75 млн. долларов до 3,5 млрд. долларов.

Поэтому разрыв между возможностями Белинфонда и спрос на венчурные инвестиции колоссален. Исходя из этого, существует высокий спрос на частные и иностранные венчурные инвестиции.

4. Ограниченный объем финансирования со стороны частных инвесторов.

По словам одного из членов сообщества бизнес-ангелов «БАВИН» с 2010 по 2016 год инвесторами было вложено всего около 1 млн. долларов, хотя рас-

смотрено было более 1500 проектов [2]. Опять же данный объем инвестиций несопоставим со спросом на капитал, предъявляемый как государственными, так и частными инновационными компаниями.

5. Отсутствие альтернативных источников венчурных инвестиций.

Анализ структуры венчурных инвесторов в европейских странах показывает, что основную долю венчурных инвесторов в Европейском союзе (ЕС) составляют пенсионные фонды (25%), банки (15%), фонды фондов (15%) и страховые компании (10%), заметную роль играют также корпоративные и частные инвесторы.

В странах с развивающейся и переходной экономикой, к которым относится и Республика Беларусь, состав потенциальных источников капитала для венчурной индустрии тот же, что и в развитых государствах, однако распределение удельных весов этих источников в общем объеме инвестиций в венчурных фондах значительно различается. Если на развитых рынках основными источниками капитала являются средства пенсионных фондов, страховых компаний и банков, то в странах с переходной экономикой центр тяжести смещен в сторону государственного сектора и институциональных инвесторов.

6. Небольшое количество субъектов малого предпринимательства.

Нужно отметить, что как показала мировая практика, около 60—70% субъектов малого предпринимательства занимаются внедрением инноваций и предъявляют высокий спрос на венчурные инвестиции.

На 01.01.2017 в Республике Беларусь было зарегистрировано 110 018 организаций – субъектов малого предпринимательства. Таким образом, их количество на тысячу жителей страны составляет около 12. При этом в государствах Европы численность малых предприятий составляет более 30 на тысячу жителей.

Таблица 1.2. Динамика количества малых и микроорганизаций в Республике Беларусь

2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7
77 402	84 164	88 673	97 444	108 689	111 792	105 047

Удельный вес малых предприятий в ВВП Республики Беларусь в 2015 году составил 14,2%. Для сравнения: аналогичный показатель в развитых государствах составляет 50—60%, в странах ЕС — 63—67%.

Таблица 1.3. Динамика удельного веса малых предприятий в ВВП, %

2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7
11,4	12,3	14,5	15,0	14,9	14,8	14,2

7. Негибкое корпоративное законодательство.

Так, на данный момент, исходя из имеющейся практики работы, инвестор получает в обмен на инвестиции в размере 50 000-100 000 долларов США долю в компании 50-75%, реже лишь – 25-30%. Делается это все потому, что права миноритарных акционеров у нас практически не защищаются, поэтому меньше инвесторы не готовы брать – иначе будет риск того, что вследствие недостатка опыта основателя компания обанкротится. Для сравнения, в США за такой же объем инвестиций инвестор, как правило, получает 5-15%. Т.е. за основателем компа-

нии остается не только контрольный пакет, но и часть акций, которые могут быть переданы инвесторам следующего раунда финансирования – венчурным фондам, без ущерба потери контроля над компанией.

8. Препятствия для привлечения иностранных венчурных инвесторов.

Данные препятствия заключаются в трудностях налогового законодательства, возврата средств.

В рейтинге Doing Business 2017 Беларусь занимает 37 место. Данный рейтинг разрабатывается Группой Всемирного банка. В нем производится оценку норм, способствующих расширению предпринимательской деятельности, а так же норм ограничивающих ее. Исследование «Ведение бизнеса» использует количественные показатели, которые оценивают уровень благоприятности правовых норм для предпринимательской деятельности и защиты прав собственности [3].

Стоит отметить, что Республика Беларусь уже который год улучшает свои позиции в данном рейтинге, одна ко существуют параметры, которые характеризуют страну не с лучшей позиции для потенциальных инвесторов.

Таблица 1.4 Индикаторы налогообложения согласно Doing Business

Индикатор	Беларусь	Европа и Центральная Азия	ОЭСР
1	2	3	4
Платежи (кол-во в год)	7,0	17,6	10,9
Время (часы в год)	176,0	221,5	163,4
Общая налоговая ставка (% от прибыли)	54,8	33,8	40,9

Например, по показателю «Налогообложение» Республика Беларусь находится на 99 месте (в 2016 – на 95). Низкая позиция определяется сложностью налогообложения и величиной общей налоговой ставки.

9. Неразвитый фондовый рынок.

Для венчурного инвестирования важнейшей функцией фондового рынка является IPO (Initial Public Offering) – первое размещение акций путем открытой продажи среди широкого круга лиц.

Обычно компания организует проведение IPO по четырем основным причинам:

- выход из бизнеса собственника или ключевых акционеров;
- получение оценки стоимости компании рынком;
- маркетинговый ход;
- PR-ход, который увеличивает известность компании.

Таким образом, развитый фондовый рынок, являющийся важнейшим инструментом обеспечения ликвидности венчурных инвестиций, необходим для свободного «выхода» венчурных инвесторов из проинвестированных предприятий путем продажи пакетов акций. Текущая ситуация на белорусском фондовом рынке характеризуется низкой ликвидностью и пока не меняется.

Основными причинами, сдерживающими развитие рынка ценных бумаг в Республике Беларусь, являются [4]: значительные системные риски; отсутствие квалифицированных менеджеров, способных расширить использование инструментов

привлечения инвестиций; неразвитые стандарты корпоративного управления на предприятиях; необходимость иметь достаточно высокий кредитный рейтинг при публичном размещении акций для банков; ограниченность свободных денежных средств населения.

Помимо перечисленных основных факторов, сдерживающих развития венчурного бизнеса в Республике Беларусь, можно выделить следующие:

- низкий опыт реализации венчурных проектов;
- недостаточная защищенность прав интеллектуальной собственности;
- отсутствие достаточно широкой информации за рубежом о потенциале белорусских научно-технологических разработок;
- низкий уровень инновационной активности предприятий;
- недостаток экономических стимулов (льгот, преференций) для венчурных инвесторов;
- высокое налоговое бремя для молодых инновационных компаний;
- отсутствие квалифицированных управляющих венчурными фондами;
- низкий уровень инвестиционной культуры предпринимателей;

Все негативные факторы, препятствующие развитию венчурного бизнеса в Республике Беларусь можно подразделить на три основные группы: факторы, ограничивающие спрос на венчурное финансирование, факторы, ограничивающие предложение венчурных инвестиций, структурные недостатки.

Все эти факторы взаимосвязаны между собой. Например, неоптимальное государственное регулирование фондового рынка ограничивает развитие данного рынка, что негативно сказывается на желании венчурных инвесторов финансировать высокорискованные проекты, поскольку отсутствуют пути выхода из данного проекта путем продажи акций. Низкий объем затрат на научные исследования и разработки негативно сказывается на количестве малых инновационных предприятий.

К сожалению, в Республике Беларусь, на сегодняшний день, не самая лучшая обстановка для развития инвестирования венчурных фирм. В нашей стране такая отрасль начинает постепенно формироваться. Как с помощью частных инициатив, так и государственных. Но нужно понимать, что для того, чтобы рынок сформировался необходимо создание соответствующих условий, охватывающие различные аспекты экономики и права.

Данные условия невозможно создать без соответствующей государственной поддержки и оптимизации нормативно-правовой базы в области инновационного рынка, рынка ценных бумаг и государственно-частного партнерства

Положительные тенденции на рынке венчурных инвестиций Республики Беларусь

Позитивные веяния в сфере венчурного бизнеса Республики Беларусь в основном связаны с деятельностью частных организаций и сообществ, которые занимаются финансированием и поддержкой проектов, в том числе инновационных.

К этим сообществам относятся:

1. Сообщество бизнес-ангелов и венчурных агентов «БАВИН».

2. Международная инвестиционно-исследовательская компания AVI Investment Company.

3. Платформа для сбора команды проекта Talaka.by.

Сообщество бизнес-ангелов и венчурных инвесторов «БАВИН» было создано в 2010 году. Его целью стало увеличение количества и качества малых технологических бизнесов, претендующих впоследствии на получение инвестиций бизнес-ангелов и венчурных инвесторов. В настоящее время в «БАВИН» входит 9 бизнесменов и топ-менеджеров. Нужно отметить, что количество бизнес-ангелов, входящих в сообщество сократилось. Ещё 4 года назад их было 15, максимум был – 17. Причиной данного сокращения являются уже упоминаемые ранее несоответствия между ожиданиями инвесторов и отдачей от проектов.

БАВИН принимают на рассмотрение проекты из различных отраслей бизнеса:

- информационные технологии;
- интернет;
- энергетика;
- ресурсосбережение;
- химическая промышленность;
- сфера услуг и многие другие.

Условия, на которых венчурные проекты могут быть профинансированы через БАВИН, стандартны для венчурной отрасли других стран. В первую очередь, бизнес-ангелы учитывают перспективность и масштаб рынка, на который нацелена реализация проекта. Во вторую – наличие сбалансированной команды тех, кто способен реализовать эту идею. Третий фактор (но не последний) – защищенность бизнес-идеи. Она может выражаться в патенте на нее либо в том, что проект уже запущен. Важна стадия развития, которая характеризует соответствующий объем инвестиций. Каждый бизнес-ангел БАВИН декларирует возможность инвестирования в проект 50 000–150 000 долл. США. Есть и такие, которые готовы инвестировать более 1 000 000 долл. США. Кроме того, БАВИН оказывает неформальную помощь по доработке и развитию проекта. Волонтеры, эксперты и бизнес-ангелы БАВИН, проанализировав проект, могут лучше структурировать и усовершенствовать бизнес-идею, вскрыв слабые стороны проекта и предложив лучшую бизнес-модель. Помимо инвестиций, инициаторы также получают важные деловые контакты и другие возможности для поиска финансирования своих проектов. Как правило, предпочтение отдается экспортоориентированным инновационным проектам с большим коммерческим потенциалом. Все заявки бизнес-проектов проходят первичную рецензию, после чего попадают на Экспертный совет, после успешного прохождения которого проекты отправляются на завершающий этап – презентационную сессию. В целом рассмотрение заявки проекта в БАВИН может занимать от двух недель до 1,5 месяца.

Помимо инвестирования в перспективные проекты, сообщество проводит *стажировку для начинающих бизнеса и стартап менеджеров*. Стажировка предоставляется для молодых людей, которые планируют связать свое профессиональное будущее с инновационным бизнесом. Отношения между стажерами и БАВИН строятся без финансовых взаиморасчетов: стажеры не оплачивают услуги БАВИН

за тренинги, обучение практическим навыкам работы с инновационными проектами, БАВИН не оплачивает стажерам их деятельность в качестве менеджера проекта. Таким образом, БАВИН создает условия для решения одной из проблем венчурного бизнеса Республики Беларусь – недостатка квалифицированных управляющих инвестиционными проектами.

AVI Investment Company – международная инвестиционно-исследовательская компания, зарегистрированная в марте 2011 г. и работающая в сегменте инновационных компаний и венчурного финансирования.

На сегодняшний день AVI является также управляющей компанией представительства американского венчурного фонда Fenox Venture. Акселератор Fenox IT был запущен в июле 2012 г. при активном участии венчурного фонда с белорусскими «корнями» – Fenox Venture Capital. Управляющей компанией выступает AVI Investment Company. Fenox IT работает как с молодыми компаниями, так и с крупными проектами, которым необходимо финансирование для масштабирования и выхода на западный рынок. Акселератор обеспечивает стартапы экспертной поддержкой, связями с инвесторами и финансированием, достаточным для того, чтобы несколько месяцев посвятить только проекту.

AVI Investment Company привлекает и отбирает проекты для инвестирования. Каждая команда, прошедшая отбор и попавшая в акселератор, получает стартовые инвестиции в размере 20 000 долл. США за миноритарную долю (от 10 до 20%). В дополнение к финансовой поддержке проектам предоставляется полное юридическое и экспертное сопровождение, постоянный офис в центре Минска, где ведется ежедневная работа по развитию проектов, еженедельные конференции с менторами из Силиконовой долины. Начиная с сентября 2012 г. бизнес-акселератор инвестирует по одному проекту на ранней стадии в месяц. В качестве примеров профинансированных компаний можно назвать проекты likez.ru – уникальная система, которая находит и обрабатывает лучшие картинки, видеоролики и новости, собравшие наибольшее количество «лайков» и «репостов» в социальных сетях, отсеивает повторы, сохраняя лучшие по качеству варианты, tagrule.ru – позволяет без участия программистов управлять на сайте любыми сторонними тегами/скриптами: инструментами статистики, тестирования и оптимизации работы сайтов, анализа поведения пользователей, рекламных кампаний и любыми другими тегами сторонних сервисов.

Помимо поиска инвестиций, AVI занимается куплей-продажей готового бизнеса в различных сферах – начиная от сельского хозяйства, заканчивая IT-бизнесом и высокотехнологичными проектами.

Talaka.by – краудфандинговая платформа. Здесь можно найти сооснователей, помощников, экспертов, партнёров и спонсоров для реализации проекта. Данный проект с натяжкой можно назвать венчурным, поскольку чаще всего финансирование осуществляется на безвозмездной основе, однако косвенное отношение к венчурному бизнесу он имеет, поскольку часть проектов разрабатывается в сфере высоких технологий, IT. Нужно отметить, что основной целью Talaka.by является не коммерческая выгода участников всевозможных проектов, а решение каких-либо социальных проблем.

В то же время, каждый из проектов нуждается в инвестициях. На сегодняшний день на Talaka.by зарегистрировано более 26 000 человек, готовых, при возникновении интереса к какой-либо проблеме, помочь своими навыками и умениями. Среди них лишь 37, позиционирующих себя, как готовые помочь в финансировании.

В настоящее время на стадии реализации находятся 67 проектов в области технологий и 84 проекта в области предпринимательства.

Среди проектов в области технологий, которые могли бы быть интересным для венчурных инвесторов, можно выделить:

- Малая энергетика (создание тепловой установки для отопления помещений и зданий любых типов и площадей с минимальными затратами электроэнергии);
- BIOWATT в Беларуси (установка солнечной батареи в Шумилинской районной гимназии-интернате и продвижение зеленой энергии);
- Beltrend.by (организация интернет-платформы и офф-лайн площадки для сбыта продукции белорусских ремесленников и производителей);
- Vegu.by (онлайн площадка для размещения заданий и выбора на условиях открытого аукциона исполнителей);
- TimeTrans (разработка и внедрение электронной системы по бронированию мест на пригородных маршрутках);
- Консалтинговое учреждение «Агро - Органик Консалт» (активизация сельского предпринимательства по производству органической продукции).

Подобные проекты формируют спрос на венчурные инвестиции.

Помимо деятельности ассоциаций положительной тенденцией в развитии венчурного бизнеса в Республике Беларусь можно отметить проведение мероприятий, направленных на сближение инвесторов и предпринимателей – носителей идей.

Одним из таких мероприятий является *Minsk Startup Weekend*, где на одной площадке собираются авторы стартап-проектов, предприниматели, частные инвесторы, представители инвестиционных фондов, банков, корпораций, торговых сетей, государственных органов.

Invest Weekend – Республиканский конкурс бизнес-идей и проектов, направленный на увеличение количества создаваемых бизнесов, реализацию прорывных бизнес-идей и внедрение технологий, поддержку инноваторов, изобретателей и начинающих предпринимателей, привлечение инвестиций в бизнес-проекты и компании на ранних стадиях развития.

Ранее мероприятия в каждом городе проходили как отдельные, обособленные события. В 2013 году начался переход к модели Республиканского конкурса. Конкурс проводится дважды в год в два этапа: отборочный - во всех областных, а также крупных городах, финал – в г. Минске.

Ежегодно в конкурсе и сопутствующих мероприятиях принимают участие несколько тысяч человек, из них более трех десятков частных инвесторов и бизнес-ангелов (включая гостей из России, США, Литвы, Украины) и более 100 Экспертов. На каждом отборочном этапе собирается порядка 100-150 человек. Среди них авторы 20-30 проектов, 5-15 инвесторов, 15-25 экспертов. Эксперты, инвесторы, представители органов власти и инфраструктурных организаций входят в состав жюри конкурса.

К участию в конкурсе допускаются бизнес-проекты в различных сегментах белорусского рынка: производство промышленных и потребительских товаров, сферу услуг (включая услуги b2b), общественного питания, энергетики, строительства, не-

движимости, медицины и биотехнологий, масс-медиа, информационные технологии и Интернет и др.

Помимо этого в Беларуси развивается сеть **бизнес-инкубаторов**, которые вместе с центрами поддержки малого предпринимательства, обществами взаимного кредитования субъектов малого и среднего бизнеса, инкубаторы формируют инфраструктуру, призванную развивать инициативы представителей малого и среднего бизнеса.

В настоящее время в Республике Беларусь функционирует 17 бизнес-инкубаторов. 8 из них расположено в Минске. В Бресте бизнес-инкубатор сформирован на базе Брестского научно-технологического парка.

Перспективные направления развития венчурного бизнеса в Республике Беларусь

Поскольку в настоящее время на национальном рынке Республики Беларусь доминирует государственный сектор, становление венчурного бизнеса должно осуществляться с поддержкой и на основе инициатив государства. В то же время развитие данного направления невозможно без частных инициатив, поскольку, как показывает мировая практика, основой венчурных инвестиций является частный капитал, сформированный в фонды, а государство дает импульс для развития данной формы бизнеса.

Поэтому условно все направления развития венчурного бизнеса можно распределить на государственные, частные и при взаимодействии государства и негосударственных организаций.

На уровне государства можно выделить следующие направления.

1. Оптимизация нормативно-правовой базы в сфере венчурных инвестиций.

Для этого необходимо создание условий для участия в высокорисковой инвестиционной деятельности различных типов инвесторов (фонды, банки, прочие кредитные учреждения, корпорации, страховые компании, иностранные венчурные фонды и инвесторы и т. п.); закрепление удобной для деятельности венчурных фондов организационно-правовой формы.

Положительным индикатором в данной сфере можно считать Государственную программу инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 гг. [1].

Практически каждый пункт программы затрагивает развитие венчурного бизнеса в рамках формирования институциональной среды инновационного развития Республики Беларусь.

Таким образом, на законодательном уровне венчурная деятельность закреплена как одна из направляющих инновационного развития страны на ближайшие годы.

Помимо этого наряду с развитием деятельности Белифонда Программой предусмотрено создание еще одного государственного венчурного фонда.

Таблица 1.5. Прогнозное количество венчурных организаций

2016	2017	2018	2019	2020
1	2	3	4	5
1	1	1	2	2

2. Совершенствование налоговой системы.

На налоги приходится более 54% прибыли организаций, что существенно превышает средние показатели по странам Европы и Центральной Азии, а также ОЭСР. Подобный фактор отрицательно сказывается, как на развитии бизнеса, так и на возможности привлечения зарубежных венчурных инвестиций.

Помимо общего снижения налогового бремени, возможно также стимулирование частных венчурных инвестиций путем предоставления налоговых льгот компаниям, принадлежащим венчурным инвесторам.

Это могут быть:

- льготы по подоходному налогу;
- льготы по налогу на дивиденды;
- льготы по налогу на недвижимость;
- дополнительные налоговые льготы в качестве компенсации убытков.

3. Стимулирование развития фондового рынка.

Не до конца сформированный фондовый рынок – одна из определяющих проблем, сдерживающих развитие венчурного бизнеса Республики Беларусь.

В настоящее время реальным решением может стать листинг белорусских компаний на Варшавской фондовой бирже. По западным меркам, в Беларуси почти нет крупных компаний, а Варшавская биржа рассчитана главным образом на средние компании, размещение которых составляет, как правило, от 10 до 100—200 млн. евро, поэтому именно эта биржа может стать основной зарубежной площадкой для предприятий нашей страны. В отличие от площадок в Лондоне и Америке в Варшаве даже небольшую компанию могут заметить на бирже, что позволит обеспечить нормальный уровень ликвидности.

В дальнейшем, по мере увеличения количества компаний, получивших венчурные инвестиции и находящихся на этапе выхода, в стране должны создаваться реально действующие электронные биржи и самостоятельные биржевые площадки высокотехнологичных компаний. В рамках построения инфраструктуры венчурной деятельности государственная поддержка может оказываться в создании структурных элементов фондового рынка, проведении венчурных ярмарок, организации апробаций торгов акциями высокотехнологичных компаний на действующих национальных и зарубежных фондовых биржах.

4. Обеспечение роста наукоемкости ВВП.

Как уже отмечалось ранее, внутренние затраты на научные исследования и разработки составляют менее 1% от ВВП. В ближайшем будущем эту проблему планируется решить за счет прямых государственных вложений и привлечения иностранных инвестиций в создание новых производств, имеющих определяющее значение для инновационного развития Республики Беларусь, а также в развитие инфраструктуры Республики Беларусь.

На уровне частных организаций и общественных объединений можно выделить следующие направления.

1. Объединение капиталов инвесторов в пулы.

Понятие «пул» в инвестиционной среде обозначает объединение средств группы инвесторов с целью дальнейшего их вложения в определенный объект инвестирования. На базе пулов может сформироваться действительно функциониру-

ющий частный венчурный фонд. При этом разделятся роли инвесторов и управляющих проектами. Нужно отметить, что по большинству проектов «БАВИН» эти роли пока еще совмещены.

2. Сотрудничество с высшими учебными заведениями Республики Беларусь по вопросам стажировки студентов.

В настоящее время в Республике Беларусь не хватает управляющих инвестиционных проектов. Как уже упоминалось ранее, «БАВИН» проводит стажировку молодых людей, желающих связать свою будущее с инвестиционным менеджментом. В рамках сотрудничества с высшими учебными заведениями Республики Беларусь сообщество смогло бы принимать под свое покровительство наиболее успешных целеустремленных студентов и работать над их навыками в кооперации с вузами.

Помимо этого возможно создание на базе экономических факультетов университетов пространства для обучения будущих управляющих проектами.

Примером подобного сотрудничества является кооперация Брестского государственного технического университета и ООО «Ероl Soft». Правда, в данном случае организация способствует развитию навыков у студентов в сфере информационных технологий.

При организации же такого рода сотрудничества специалисты из «БАВИН» могли бы передавать студентам опыт по следующим направлениям:

- анализ и оценка реальных инновационных проектов ранних стадий развития;
- подготовка инновационных проектов к инвестированию (разработка бизнес-планов, календарных и финансовых планов и т.д.);
- презентации инновационных проектов бизнес-ангелам БАВИН;
- формирование организационных и правовых аспектов малого инновационного бизнеса с участием изобретателя, инвестора и менеджера;
- организация и участие в процедуре углубленной проверки инновационной компании для принятия решение по инвестированию (due diligence) и созданию новых бизнесов;
- непосредственное управление малыми инновационными компаниями;
- освоение подходов формирования и развития отношений между участниками инновационных процессов в период изучения и реализации инновационных проектов на ранних стадиях, базирующихся на принципах доверия, ответственности, честности, благожелательности и т.п.

В настоящее время в течение стажировки совместно с бизнес-ангелами стажер прорабатывает около 5 проектов. Финальным является собственный проект стажера. При участии вузов смог бы расшириться охват претендентов на участие в стажировках.

Таким образом, при помощи частных инициатив возможно формирование классической схемы венчурного бизнеса в Республике Беларусь. Поскольку для более эффективного функционирования данного бизнеса необходимо отделение источников капитала от управления этим капиталом, а это невозможно без формирования четко ограниченных инвестиционных пулов и обучения высококвалифицированных специалистов, которые могли бы управлять венчурным капиталом.

В рамках взаимодействия государства и негосударственных организаций для развития венчурного бизнеса возможно применение схемы государственно-частного партнерства в инновационной сфере.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – это инновационные долгосрочные контракты по развитию инфраструктуры и обеспечению оказания общественных услуг с привлечением финансовых средств, экспертного опыта и мотивации частного сектора в те области, которые традиционно относятся к сфере ответственности государства.

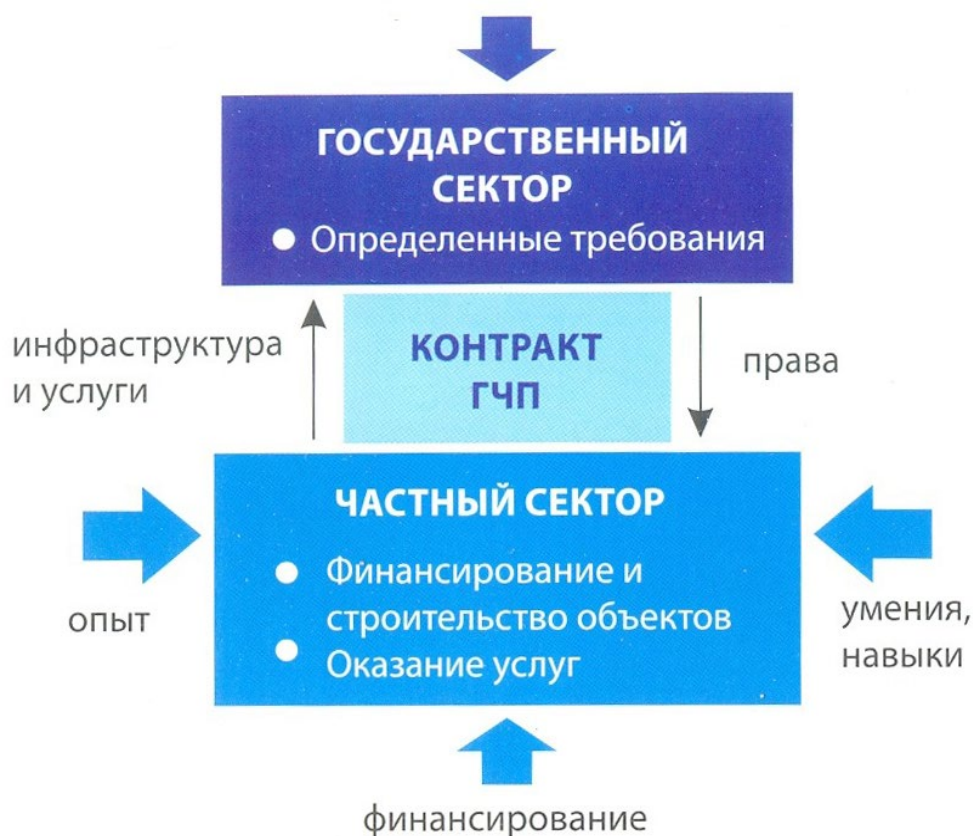


Рис. 1. Схема функционирования государственно-частного партнерства

ГЧП предполагает ряд преимуществ как для частного инвестора, так и для государства.

- преимущества для частного инвестора:
- получение стабильного дохода;
- гарантия сбыта;
- повышение имиджа.

Для государства:

- снижение финансовой нагрузки;
- передача рисков;
- реализация проекта в короткие сроки;
- технологическое развитие.

Если говорить о венчурных инвестициях применение системы государственно-частного партнерства возможно в следующих отраслях:

- энергоэффективность;
- здравоохранение;
- информатизация и госуправление;
- технопарки.

Однако для реализации венчурных проектов в системе ГЧП, необходимо ее нормативно-правовое оформление. В настоящее же время в Республике Беларусь ГЧП находится на стадии зарождения. В то же время венчурные инвестиции смогли бы принести положительный опыт для становления данной системы в нашей стране.

Таким образом, существует ряд направлений, реализация которых позволит построить в Республике Беларусь венчурную систему финансирования.

К основным задачам, решению которых должен способствовать формируемый венчурный механизм, относятся:

- обеспечение распределения аккумулированных денежных ресурсов по наиболее эффективным инновационным проектам;
- привлечение в сферу венчурного финансирования значительного количества экономических субъектов (создание критической массы инвесторов и предпринимателей, желающих получить финансовую поддержку);
- предоставление инвесторам возможности получения максимального дохода;
- создание механизма прозрачного принятия инвестиционных решений;
- наиболее эффективное управление денежными средствами и отбор наиболее перспективных с экономической точки зрения проектов.

Использование схемы финансирования через венчурный фонд позволит снизить риск инвестирования в проекты за счет диверсификации риска, то есть распределения инвестиций на некоторое количество проектов, среди которых будут и убыточные, и удачные.

Литература:

1. Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы, утверждённая Указом Президента Республики Беларусь от 31.01.2017 № 31 [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.pravo.by. Дата доступа: 26.10.2017.
2. Стартапы и инвесторы Беларуси [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.startuplife.by. Дата доступа: 25.04.2017.
3. Ведение бизнеса 2017: Равные возможности для всех [Электронный ресурс] / Режим доступа: www.doingbusiness.org. Дата доступа: 16.05.2017.
4. Шелег, Е. М. Развитие рынка корпоративных ценных бумаг Республики Беларусь: проблемы и перспективы / Е. М. Шелег // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы III Международной научно-практической конференции. – Минск : БГЭУ, 2010. – С. 277-278.

СТРАТЕГИЯ МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ

MARKETING STRATEGY OF ENTERPRISES IN THE SPHERE OF MEDICAL SERVICES

Власюк Ю.А.

*доцент кафедры мировой экономики, маркетинга, инвестиций,
Брестский государственный технический университет,
Республика Беларусь*

Ulasuk U.A.

*Brest State Technical University,
Republic of Belarus*

Аннотация

В статье рассматривается концепция и стратегия маркетинга в сфере медицинских услуг. Медицинские услуги по причине их специфики требуют специальных инструментов для управления маркетинговой стратегией. Выявлены особенности формирования маркетинговой стратегии здравоохранения. Рассмотрены пути формирования конкурентных стратегий и стратегий роста медицинских предприятий. Анализируются особенности коммуникационной и ценовой стратегии.

Ключевые слова: медицинские услуги, стратегия маркетинга, коммуникационная политика, ценовая политика, сегментирование, инновационная стратегия

Summary

Medical services by the reason of their specific nature require special instruments for marketing strategy management. The paper indicates particularities of the health services' marketing strategy building up. The ways for competitive strategies and growth strategies for medical enterprises are considered. The particular features of communication strategy and price strategy are analyzed.

Keywords: Medical services, marketing strategy, communication policy, pricing policy, segmentation, innovation strategy

Концепция маркетинга в сфере медицинских услуг

Критерием перехода к ноосферной экономике считается формирование сервисной модели общества, которой соответствует доминирующая роль сферы услуг. Широта и разнообразие индустрии услуг затрудняет возможности определения у различных секторов услуг общих закономерностей и способов управления, характерных для этой сферы. В экономической литературе, несмотря на возрастающую роль услуг, отсутствует единый подход к их маркетингу.

Маркетинг в здравоохранении имеет свои отличительные особенности, связанные со спецификой потребительского спроса и рынка медицинских товаров и услуг. Его возможности во многом обусловлены формой финансирования здравоохранения и оплаты медицинских услуг (частная, страховая, государственная), а также формой собственности предприятий, производящих товары медицинского назначения и оказывающих медицинские услуги (частная, муниципальная, государственная, благотворительных фондов и т. д.).

Потребность в маркетинге медицинских услуг обусловлена тем, что потребительский спрос на медицинскую услугу всегда был, есть и будет. Анализ меди-

цинской статистики показывает, что, несмотря на значительные успехи здравоохранения в определенных областях, общество в целом не становится здоровее.

Американская медицинская ассоциация считает, что медицинский маркетинг – это комплексный процесс планирования, экономического обоснования и управления производством услуг здравоохранения, ценовой политикой в области лечебно-профилактического процесса, продвижением услуг к потребителям, а также процессом их реализации.

Маркетинг в сфере здравоохранения можно условно подразделить на пять направлений: 1) маркетинг медицинских услуг; 2) маркетинг лекарственных препаратов; 3) маркетинг медицинской техники; 4) маркетинг медицинских технологий; 5) маркетинг научных идей.

Главное в маркетинге медицинских услуг – это двуединый и взаимодополняющий подход. С одной стороны – это тщательное всестороннее изучение рынка, спроса, потребностей населения в медицинской помощи, адресность услуг, а с другой стороны – это активное воздействие на рынок общественного здоровья и существующий спрос, на формирование потребностей населения в медицинских услугах.

Маркетинговые принципы в здравоохранении могут быть представлены в следующем виде:

– всестороннее научно-практическое исследование всех типов рынков, экономический анализ конъюнктуры, то есть результата взаимодействия факторов и условий, определяющих структуру, динамику и соотношение спроса и предложения медицинских услуг, а также производственно-сбытовых возможностей медицинского учреждения;

– сегментация рынка, то есть выявление наиболее благоприятных условий на рынке с целью выбора варианта ориентации производственно-сбытовой политики (по возрастному-половому принципу, по профессиональной принадлежности, по демографическим признакам, по заболеваемости, обращаемости и т. д.);

– гибкое реагирование производства и сбыта медицинских услуг на требования активного и потенциального спроса, то есть на требования в диагностике, лечении, реабилитации, динамическом наблюдении и профилактике;

– инновация, то есть внедрение новых форм организации труда и управления, охватывающее не только отдельные предприятия, но и их совокупность, отрасль в целом;

– планирование, то есть деятельность медицинского учреждения, направленная на рост сбыта и финансовых результатов, слагающаяся из стратегического планирования и планирования маркетинга (планирование мощностей, кадровое планирование, планирование видов, объемов и качества медицинской помощи и т. д.).

Наиболее эффективное использование концепции маркетинга может быть достигнуто лишь при комплексном подходе, который предполагает:

- изучение и прогнозирование рынка медицинских услуг;
- изучение поведения пациентов;
- изучение спроса на медицинские услуги и факторов, определяющих его изменение;
- изучение конкурентов, оказывающих аналогичные услуги.

Решение вышеперечисленных задач позволит снизить степень неопределенности и риска в процессе управления учреждениями здравоохранения и выработке четкой стратегии рыночного поведения. Одна из главных задач маркетинговой деятельности в медицине – разработка стратегии по превращению пациента в партнера по лечению, эта стратегия сделает работу врача продуктивной, а пациента – здоровым и удовлетворенным качеством оказанных услуг.

Анализ рынка медицинских услуг и особенностей спроса

Рынок медицинских услуг определяется, с одной стороны, как совокупность всех медицинских технологий, изделий медицинской техники, методов организации медицинской деятельности, фармакологических средств, реализуемых в условиях конкурентной экономики, с другой стороны, как совокупность существующих потенциальных производителей и потребителей медицинских услуг.

Рынок медицинских услуг с точки зрения организационной структуры является рынком несовершенной конкуренции. При этом по своим основным характеристикам он в большей мере приближается к структурам, которые в экономической теории классифицируются как рынок монополистической конкуренции и монополия.

Рынок медицинских услуг обладает следующими характеристиками:

- ограниченность числа продавцов и входа на рынок;
- неоднородность медицинской услуги, ее индивидуальность, уникальность;
- недостаточная информированность покупателей о рынке услуг;
- невозможность или затруднительность сопоставления цены и качества;
- наличие большого числа государственных или частных бесприбыльных организаций;
- неопределенность в прогнозе результата;
- неравнодоступность медицинских услуг.

Основные субъекты маркетинговой системы медицинских услуг – врач и пациент. Отношения этих субъектов характеризуют каждого из них специфичными признаками, врач приобретает функции производителя медицинских услуг, пациент – потребителя медицинских услуг. Основной сущностью их маркетинговых взаимоотношений становится не оказание и получение медицинской помощи вообще, а удовлетворение целевых потребностей каждого (рисунк 1).

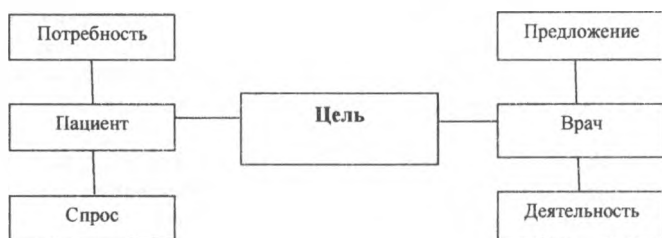


Рисунок 1 – Схема взаимоотношений пациента и врача в маркетинговой системе

Постепенные изменения в сознании населения приводят к изменению структуры спроса на медицинские услуги и медицинские товары: растет спрос на

информационные ресурсы, препараты для самостоятельного лечения, профилактические процедуры и медицинские услуги. Спрос на рынке медицинских услуг имеет свои специфические психологические особенности:

1. Доверие. При маркетинге медицинских услуг очень большое значение имеет то, насколько пациент остался удовлетворен услугами как по процессу (уровню сервиса), так и по результату.

2. Непонятность. Область медицины – это область узкоспециализированных знаний. При рекламе медицинских услуг важно помнить о том, что 80% информации об услугах понятно и интересно будет только специалистам. В литературе такая ситуация носит название «асимметричная информация», где продавец обладает информацией, которую покупатель понимает не полностью. Именно врач решает, сколько и какого типа медицинского обслуживания следует потребить. Пациенты на деле передают принятие большей части решений своим врачам, что приводит к возникновению "спроса, стимулируемого врачом". Потребителей интересует результат и безопасность.

3. Необязательность некоторых медицинских услуг. Особенность формирования спроса на некоторые платные медицинские услуги заключается в том, что зачастую получение этих услуг не является чем-то обязательным в жизни клиентов. Необходима не только рациональная, но даже в большей степени эмоциональная мотивация клиента к покупке услуги. Необходимо продавать не услугу, и даже не результат этой услуги, необходимо продавать клиенту его жизнь в новом качестве, без существующих привычных проблем.

При обращении пациентов в медицинское учреждение за определенный отрезок времени (например, за год) спрос на медицинские услуги можно рассчитать следующим образом:

$$C = N \times P,$$

где C – спрос на услуги;

N – число пациентов;

P – средний коэффициент обращения за медицинскими услугами.

Медицинский маркетинг наряду с анализом, контролем и прогнозом спроса подразумевает также управление спросом. Активная позиция в медицинском маркетинге реализуется в многообразных технологических решениях.

Изучение рынков здоровья и исследования соотношения спроса и предложения позволяет смоделировать деятельность субъектов маркетинговых систем медицинских услуг. При подобном подходе логично определяются приоритеты предложений и покупательского спроса на определенные наборы медицинских услуг – от профилактических до лечебных. Возникает возможность рассмотреть и ориентировать рынки здоровья на конкретный спрос и индивидуального потребителя.

Сегментирование рынка медицинских услуг

Один из начальных этапов разработки стратегии маркетинга предприятий сферы медицинских услуг – разделение рынка на определенные сегменты, маркетинговые исследования этих сегментов, долевое соотношение уровней спроса и предложения в них. Медицинская услуга, являясь специфической формой то-

вара, по сути своей определяет и специфичность сегментирования рынка медицинских услуг. Единого метода сегментирования рынка медицинских услуг не существует. В основе проведения сегментации лежат следующие критерии:

1. Количественные параметры сегмента: объем медицинских услуг, который может быть оказан; число потенциальных пациентов; территория, на которой они проживают, и т. д.

2. Доступность сегмента для медицинского учреждения – наличие возможности получить каналы продвижения медицинских услуг.

3. Существенность сегмента – определение того, насколько реально ту или иную группу пациентов можно рассматривать как сегмент рынка, насколько она устойчива по основным объединяющим признакам.

4. Прибыльность – с помощью этого критерия определяют, насколько рентабельной будет для медицинской организации работа в выделенном сегменте рынка.

5. Защищенность выбранного сегмента рынка медицинских услуг от конкурентов. В соответствии с этим критерием определяется, кто может стать потенциальным конкурентом, каковы его сильные и слабые стороны, существуют ли у медицинского учреждения преимущества в конкурентной борьбе и каковы они.

Нужда быть здоровым в определенной степени порождается болезненным состоянием организма, хотя и не ограничивается этой предпосылкой: желание выздороветь – в маркетинговой системе запускает механизм потребности в медицинской услуге. Потребность в медицинской помощи в отличие от нужды в большей степени соотносена с личностью пациента. Потенциальная возможность выздоровления реализуется в виде спроса на медицинские процедуры, который характеризуется личностью пациента, конкретной процедурой и ее стоимостью, а так же случаем медицинского обслуживания, связывающего пациента с врачом в системе маркетинговых отношений.

Человеческие нужды, условно именуемые медицинскими, можно разбить на 3 группы, связанные с необходимостью приобретения медицинских услуг:

1. Нужда жить.

2. Потребность быть здоровым с сохранением трудоспособности.

3. Потребность в наивысшей степени свободы жизнедеятельности (физиологической, психосоматической, социальной), т. е. в этом случае состояние нужды характеризуется желанием достижения наивысшей степени «качества жизни».

Приведенный методологический подход позволяет обозначить границы рынка медицинских услуг и в пределах этих границ закономерно соотнести естественные человеческие нужды и потребности с категориями маркетинговой системы здравоохранения.

Таким образом, в системе медицинского маркетинга (предложений врачебной помощи) рынок медицинских услуг может быть логически разбит на сегменты со специфическими формами предложения медицинских услуг и удовлетворения медицинских потребностей (границы между этими сегментами рынка в определенной степени условны):

1. Врачебные предложения медицинских услуг по сохранению жизни.

2. Врачебные предложения медицинских услуг с целью возврата здоровья, восстановления и сохранения определенного уровня трудоспособности при ее временной потере.

3. Медицинские услуги, сохраняющие и поддерживающие состояние относительно здорового организма.

Разработка возможной классификации сегментирования рынка медицинских услуг также может быть представлена по следующим параметрам:

- по демографическим признакам (мужчины, женщины, дети, подростки, взрослые, престарелые);
- по видам обеспечения медицинской помощью (амбулаторно-поликлиническая, госпитальная, стоматологическая и т. д.);
- по экономическим группам (уровню благосостояния и платежеспособности),
- по декретированным группам (здоровые, больные, работающие в условиях, связанных с профессиональными вредностями, военнослужащие, студенты и т. п.).

Сегментация рынка медицинских позволяет изучать спрос на определенные виды услуг в каждом из сегментов, определять размер, рост и привлекательность сегмента по объективным критериям, используя традиционные медико-статистические показатели.

Стратегия недифференцированного маркетинга медицинских услуг заключается в минимизации различий между сегментами рынка, когда в первую очередь принимаются во внимание общие характеристики потребителей медицинских услуг, а затем их различие. При такой стратегии медицинское предприятие рискует попасть либо в интенсивную конкуренцию в данном сегменте, либо понести существенные экономические издержки.

Дифференцированный маркетинг медицинских услуг – разработка различных видов медицинских услуг и направленных программ врачебных действий для каждого сегмента.

Динамизм стратегии предоставления медицинских услуг заключается в разумном и своевременном сочетании дифференцированного и недифференцированного маркетинга медицинских услуг.

Конкурентный анализ рынка медицинских услуг

Конкуренция между различными медицинскими учреждениями в силу особенностей медицинского рынка невысока. Низкий уровень конкуренции объясняется тем, что потребность в медицинских услугах высока и не удовлетворена и различные медицинские учреждения работают в разных, не пересекающихся нишах. Наличие у определенных медицинских учреждений эксклюзивных методик лечения приводит к монополизму на узких сегментах, хотя в целом стимулирует конкуренцию. Конкуренция сильна на таких сегментах, как стоматология и косметология.

Анализ конкуренции поможет определить позиции медицинского учреждения на рынке медицинских услуг – произвести позиционирование учреждения, то есть определить те действия, которые обеспечат учреждению конкурентоспособность на рынке. Способы получения информации о конкурентах могут быть различны: из рекламных сообщений, проспектов, телевизионных роликов,

справочников, а также с помощью посещения учреждений конкурентов, личных бесед и пр. Задача сбора информации о конкурентах упрощается потому, что число конкурентов достаточно ограничено, так как рынок медицинских услуг – в принципе локальный.

Конкурентную среду рынка медицинских услуг можно условно разбить на 3 группы:

1. Государственные медицинские учреждения.
2. Фармацевтический рынок, который переманивает клиентов, занимающихся самолечением под воздействием массивированной рекламы.
3. Частные медицинские учреждения.

Конкурентными преимуществами для медицинских учреждений являются: высокий уровень технического (диагностического) оснащения, новые технологии, новое оборудование, наличие высококвалифицированных специалистов, возможность быстро реагировать на изменение потребности. Конкурентные преимущества можно рассматривать как основу стратегии поведения медицинского учреждения на рынке услуг. С этой целью можно применить концепцию бенчмаркинга. Технология бенчмаркинга стягивает в единую систему разработку стратегии, отраслевой анализ и анализ конкурентов. **Конкурентный бенчмаркинг** может быть проведен на основе моделей стратегического планирования с применением SWOT-анализа. Грамотное использование опыта конкурентов и успешных медицинских организаций позволяет сократить затраты, повысить прибыль и оптимизировать выбор стратегии деятельности. Недостаток методики бенчмаркинга – его применение требует времени и денег, а медицинские учреждения не являются высокоприбыльными.

Конкурентные стратегии и стратегии роста предприятий сферы медицинских услуг

Стратегия лидерства по издержкам представляет собой привлечение покупателей за счет минимизации издержек производства, товаров и услуг. Эта стратегия опирается на производительность и обычно связана с существованием эффекта кривой опыта. Реализация такой стратегии на практике в медицинской отрасли осложняется рядом обстоятельств, в частности в медицинском обслуживании эффект масштаба, как правило, не имеет особого значения. Сокращение издержек за счет снижения потребительской ценности медицинской услуги оттолкнет пациентов. Кроме этого, в сфере медицинских услуг ценовая конкуренция не столь сильна, как в сфере производства потребительских товаров. Услуги, которые предлагают медицинские учреждения, как правило, дифференцированы, а не стандартизированы. Пациенты ставят на первое место именно качество сервиса, а не цену, как принцип выбора ими медицинского учреждения.

Основным результирующим итогом такой стратегии является снижение цены в сравнении с ценами конкурентов.

Объем потребляемых медицинских услуг сравнительно мало зависит от роста цены. Считается, что спрос на медицинские услуги относительно неэластичен. Так, 10% увеличение цены может привести к уменьшению спроса на услуги здравоохранения только на 2%. Такая относительная нечувствительность расходов на здравоохранение к изменению цен связана с тем, что:

- люди считают, что здравоохранение не роскошь, а необходимость, почти не существует эффективных заменителей медицинских услуг;
- медицинские услуги часто предоставляются при несчастных случаях, где соображения по поводу цены не принимаются во внимание;
- большинство пациентов предпочитают долгосрочные отношения с врачами и редко начинают искать других, когда растут цены;
- большинство потребителей медицинских услуг имеют страховку, и их не особенно интересует цена на медицинские услуги.

Существуют несколько основных видов снижения цены, которые можно устанавливать на существующие медицинские услуги. Так, скользящая падающая цена вследствие экономии на масштабе применяется по отношению к медицинским услугам массового спроса, как, например, ультразвуковое исследование, которые адресованы широкому кругу потребителей. За счет увеличения объема выпуска медицинских услуг постепенно уменьшаются издержки их производства, что вызывает снижение цен и может привлечь больше пациентов. Часто это определяется новым оборудованием и технологией. Главным фактором при выборе такого подхода является соотношение спроса и предложения. Данный вариант цены рассчитан на массовый спрос, на большую группу пациентов и должен характеризоваться эластичностью спроса к изменению цен.

Снижение цены, имеющее целью увеличить долю присутствия на рынке, будет эффективным оружием в борьбе с финансово слабым конкурентом, но та же самая стратегия потерпит фиаско, если конкурент финансово стабилен и имеет схожие приоритетные направления.

Суть стратегии дифференциации состоит в концентрации предприятия своих усилий в нескольких приоритетных направлениях, где оно пытается достичь превосходства над другими. Поскольку эти направления могут быть самыми разнообразными, то вариантов такой стратегии на практике существует бесконечное множество. Дифференциация создает у потребителей привязанность к организации, а также облегчает доступ к высокодоходным слоям населения.

Одним из ключевых факторов, обуславливающих природу рынков услуг здравоохранения и медицинского страхования, является гетерогенность членов общества с точки зрения состояния здоровья. Разнородность предпочтений индивидов вызывает появление дифференцированного продукта. Как и практически любая другая услуга, медицинское обслуживание не может быть перепродано и потребляется в момент производства. Дифференциация связана как с уникальностью собственно медицинской услуги для каждого пациента, так и с различиями в обслуживании (больничные палаты разного уровня комфорта, отношение и поведение персонала и т. п.). Стратегия дифференциация на предприятиях медицинских услуг может быть реализована следующими способами:

- высококвалифицированным медицинским персоналом (врачи высшей категории, врачи с ученой степенью);
- уникальным медицинским оборудованием;
- нетрадиционными видами лечения (тибетская медицина, гирудотерапия и т. п.);
- широким спектром медицинских услуг с возможностью получения их в одном месте с минимальным ожиданием;

- часами работы, отличными от конкурентов (круглосуточная медицинская помощь).

По мере того как медицинские услуги все более уподобляются товару, а сама медицинская сфера становится все более конкурентной, врачам и лечебным учреждениям приходится дифференцировать себя на фоне конкурентов через эмпирические переживания.

Нишевая (пациентная) стратегия типична для медицинских предприятий, ставших на путь узкой специализации. В идеале, лечебное учреждение (субъект врачебной практики) предпочитает быть единственным в своей нише, чем эта ниша уже, тем меньше конкурентов. Но при этом сужается и вероятность крупных и широких продаж медицинских услуг. Ниша сегмента рынка медицинских услуг тем привлекательней, чем больше она соответствует следующим характеристикам:

- покупатели медицинских услуг (пациенты) имеют сложные и специфические потребности в удовлетворении медицинских нужд;

- они готовы платить большую цену, чтобы получить медицинскую помощь абсолютного качества, т. е. когда медицинские процедуры абсолютно адаптированы к их явным и скрытым потребностям;

- производитель медицинских услуг имеет высокую, постоянно совершенствующуюся профессиональную и общественную компетенцию; приобретение этой компетенции позволяет обойти конкурентов.

Для предприятий, оказывающих медицинские услуги, наиболее приемлемыми будут следующие стратегии роста – интенсивный рост и диверсификационный рост.

Интенсивный рост оправдан, когда предприятие не до конца использовало возможности, присущие её услугам/товарам и рынкам. Конкретными типами стратегий интенсивного роста являются следующие:

- стратегия усиления позиции на рынке, при которой предприятие делает все, чтобы с данным продуктом/услугой на данном рынке завоевать лучшие позиции. Для реализации этой стратегии требуются большие маркетинговые усилия;

- стратегия развития рынка, заключающаяся в поиске новых рынков для уже производимой медицинской услуги;

- стратегия развития продукта, предполагающая решение задачи роста за счет производства новой услуги, которую предполагается реализовывать на уже освоенном предприятии рынке.

В мире наблюдается тенденция диверсификации сферы услуг. Многие ранее обособленные виды услуг начинают объединяться в рамках одной компании, в т. ч. и в здравоохранении. Предлагаемая комплекс услуг, медицинская организация может повысить свою конкурентоспособность, ослабить возможные риски за счет их диверсификации. Происходит объединение разнообразных услуг в рамках бизнеса. Фирмы, занимающиеся оказанием медицинских услуг, начинают предлагать услуги по страхованию жизни и здоровья, туристические услуги для лечения и оздоровления пациентов за рубежом и т. д. Больница может открыть у себя аптечный киоск для продажи медикаментов и медицинской техники; заключить договор со страховой компанией на оказание платных медицинских услуг, не входящих в обязательный перечень бесплатного обслуживания; предложить перевозку домой выздоравливающих своим транспортом и др.

Инновационная стратегия предприятий сферы медицинских услуг

Многие предприятия отраслей услуг в последние десятилетия интенсивно интегрируются в инновационную экономику. Выживание медицинской организации и ее процветание близко связаны с результатом процесса создания ценности. Чтобы достичь этого, у организации должна быть выработана инновационная стратегия. Инновация в сфере услуг – это результат инновационной деятельности (сервисный продукт, технология или ее отдельные элементы, новая организация сервисной деятельности и др.), который способен более эффективно удовлетворять общественные потребности. Инновация представляет собой непрерывный процесс создания, тестирования и внедрения новых идей. Организация должна иметь существенные бизнес-причины для инновационной деятельности, то есть инновация не является самоцелью.

В сфере медицинских услуг разработка и внедрение инноваций имеют свои характерные черты, отличающиеся от создания и управления инновациями в сфере производства. Во-первых, большая часть инноваций в сфере медицинских услуг не подлежит патентованию, что существенно сокращает жизненный цикл инноваций. Во вторых, инновациям в сфере медицинских услуг характерны высокая неопределенность последствий. В-третьих, достаточно сложно оценить эффективность инновации. В-четвертых, в сфере медицинских услуг необходим комплексный подход к внедрению инноваций.

Можно выделить ряд классификационных признаков инноваций в медицинских организациях. В зависимости от объекта изменений могут быть выделены следующие типы инноваций:

- **технические**, связанные с внедрением новых видов медицинской техники, приспособлений, инструментов, а также технико-технологических приемов труда в обслуживании пациентов;
- **организационно-технологические**, связанные с новыми видами медицинских услуг, более эффективными формами обслуживания;
- **управленческие**, ориентированные на совершенствование внутренних и внешних связей медицинской организации, использующие методы и формы менеджмента;
- **комплексные**, охватывающие одновременно разные аспекты и стороны деятельности.

В зависимости от инициатора изменений инновации в сфере медицинских услуг могут быть подразделены на:

- инновации «сверху-вниз», иницируемые руководством организации;
- инновации «снизу-вверх», иницируемые самими медицинскими работниками.

Инновации в зависимости от причины их появления делятся на:

- инновации, вызываемые пациентами, – разрабатываются для решения конкретной проблемы целевого рынка;
- инновации, направленные на повышение эффективности, – разрабатываются для повышения эффективности процесса, существующей услуги или процедуры.

Классификация инноваций по степени новизны может быть представлена следующим образом:

- прорывные инновации – создание и внедрение новых медицинских услуг;
- постепенные инновации – улучшение существующих услуг или процессов;
- системные инновации – создание новой системы, например, новые формы сотрудничества и взаимодействия.

Внедрение инноваций в деятельность медицинской организации может происходить по всем направлениям. Можно выделить три основные группы изменений, происходящих на предприятиях сферы медицинских услуг под воздействием инновационной деятельности:

- 1) эндогенные – вызванные трансформациями во внешней среде;
- 2) экзогенные – связанные с потребностями самого предприятия в процессе его функционирования с сохранением (стабилизирующие изменения) или модификацией его функций (модифицирующие изменения);
- 3) рефлекторные – порожденные результатами функционирования предприятия во внешней среде и стимулирующие внутренние преобразования за счет "обратной связи".

Современный подход к инновациям в сфере услуг все в большей степени базируется на рассмотрении инноваций как некоторого процесса. Основной акцент делается на процесс обновления и постоянного улучшения. Пациент платит не за абстрактную услугу, а за конкретный процесс её оказания. Эти процессы производны от знаний исполнителя о мотивах пациента, должны укладываться во время, которое готов он отдать на оказание услуги. Значимыми аспектами инновационной деятельности предприятия выступают:

- наличие социальной группы как провайдера инновационной услуги;
- организационная структура, которая должна принять не вертикальную, а горизонтальную форму;
- создание культуры, включающей в себя мотивацию сотрудников, обучение и коммуникации. Конкурентам гораздо легче симитировать инфраструктуру и технологии, чем воссоздать корпоративную культуру.

Среди оценок эффективности инноваций наиболее популярными методами оценки являются методики STAR и IRI. Показатели, характеризующие инновационную активность организации, ее инновационную конкурентоспособность, принято разбивать на следующие группы: затратные; по времени; обновляемости; структурные. Однако не все методы оценки результативности инновационной деятельности могут быть применены к медицинским организациям. Критерий результативности инновационной деятельности в сфере медицинских услуг определяется избирательно. Остается мало проработанным вопрос о количественном оценивании (квантификации) инноваций. В составе эффективности нередко декларируются такая компонента, как социальная эффективность, и другие качественные критерии, но методов их числового расчета не дается. Кроме того, экономическая эффективность инновационной деятельности может быть рассмотрена с позиции пациента.

Таким образом, инновационная стратегия только тогда является эффективной, когда реализация нововведений проходит по всем направлениям хозяйственной деятельности предприятия сферы медицинских услуг.

Маркетинговая стратегия ценообразования на рынке медицинских услуг

Потребности практического здравоохранения явились мощным стимулом для активизации по проблемам стоимостных оценок в медицине. Обоснованная методика установления цен, разумная ценовая политика и последовательная её реализация являются необходимыми условиями эффективного функционирования медицинского учреждения в жёстких условиях конкуренции. Правильное установление цен определяет имидж медицинского учреждения в той же мере, как качество его услуг, платёжеспособность и надёжность при выполнении взятых на себя обязательств.

Цена медицинской услуги занимает центральное место в конкурентном обмене на рынке услуг здравоохранения и является одним из инструментов регулирования этого рынка. Цены служат средством установления экономических отношений между организацией здравоохранения и потребителями медицинских услуг, а также товаров медицинского назначения. Эти цены могут включать рентабельность (прибыльность) и, следовательно, характеризовать финансовую устойчивость, жизнеспособность данной медицинской организации, являться средствами достижения целей данной организации и конкурентной борьбы на рынке услуг здравоохранения. Особенность ценовой политики в медицине – не ценовая конкуренция, а конкуренция качества и дополнительных услуг для потребителя.

Цена медицинской услуги – это та сумма денег, за которую пациент готов купить, а врач (медицинская организация, производитель) готов продать данную медицинскую услугу. Сопряженные с медициной рынки имеют дело с фиктивным благом – здоровьем, что на теоретическом уровне ставит под сомнение саму возможность денежного калькулирования.

Ценовая стратегия – одна из сложнейших проблем стратегического управления медицинской организацией. Это связано со следующим факторами:

1. Методика ценообразования на основе спроса и предложения имеет свои особенности в применении к здравоохранению. В соответствии с логикой теории спроса и предложения чем выше заболеваемость, тем более высокой должна была бы быть цена медицинской услуги. Если в медицинском ценообразовании применять закон спроса и предложения, то уровень доходов врачей будет зависеть от заболеваемости и потребности на медицинские услуги. По законам маркетинга для социально-экономической самозащиты своих интересов медики должны были бы работать на опережение возможной неблагоприятной для них рыночной ситуации и заранее моделировать желаемую им рыночную конъюктуру. Это означает, что они должны были бы приветствовать появление и рост заболеваемости. А это противоречит профессиональному предназначению врача и поэтому несовместимо с медициной.

2. Основа ценообразования в медицине – это ценность для потребителя. Объект ценообразования – не только определенная сумма денежного вознаграждения за медицинскую услугу, но и системная конструкция «цена – качество». На медицинских рынках предлагаются невещественные, слабостандартизированные услуги с неопределенным качеством, что делает абсолютно непрозрачными те основания, на которых основываются и дифференцируются действующие цены. Зачастую цена выступает индикатором качества медицинской услуги.

3. Рыночные цены на медицинские услуги лишь в незначительной степени детерминируются характеристиками медицинских услуг или клиник – значение имеют в большей степени профессионализм врачей и статус медучреждения. В медицинской отрасли можно выделить два типа организаций – стандартоориентированные и статусоориентированные. В первом случае цены соотносятся с параметрами продукции и ее спецификой. Во втором случае – со статусом как продавца, так и покупателя.

4. Здравоохранение как отрасль имеет сложную структуру, поэтому невозможно использовать одни и те же методики ценообразования для различных организаций.

5. Тарифная система ценообразования в медицине неэффективна, т. к. не учитывает внешних факторов и не может быть дифференцирована.

6. На цену медицинской услуги влияет также стадия жизненного цикла. Понятие качества медицинской услуги переопределяется с каждым новым витком прогресса в медицинской науке, что дает все новые основания для повышения цен.

При всей специфике здравоохранения как отрасли в установлении цен следует учитывать следующие факторы: цена должна отражать общественно необходимые затраты на производство услуг, их потребительские свойства и качество; носить противозатратный характер и стимулировать ускорение научно-технического прогресса, улучшение качества услуг; обеспечивать получение прибыли, создавать экономические условия для развития медицинских учреждений. Также можно перечислить следующие факторы вариации цен на медицинские услуги: индивидуальный подход, безопасность, оборудование, материалы, комфорт и сервис, награды клиники, ценовой сегмент, месторасположение, число филиалов, дипломы врачей, научные степени врачей, стаж врачей.

Реализация ценовой стратегии может осуществляться путем использования следующих видов цен: единых цен; гибких цен; престижных цен; цен, обеспечивающих долю прибыли ниже, чем она могла бы быть; диапазона цен, рассчитанного на разные слои населения; приспособления цен, осуществляемого посредством изменений в прейскурантах, оговорок, наценок, скидок, компенсаций.

Существуют различные методики определения цен в зависимости от степени новизны услуги. Стратегии ценообразования на новые медицинские услуги следующие:

- Снятие «сливок» – установление с самого начала продвижения новой услуги высокой цены, в расчете на пациентов, готовых оплатить эту услугу. Данный вариант цены обычно применяют, когда речь идет о внедрении услуги на таком сегменте рынка, где спрос не зависит от динамики цен.

- Цена внедрения и проникновения на рынок медицинских услуг предполагает, что медицинское учреждение устанавливает на новую услугу заниженную цену, чтобы привлечь как можно большее внимание пациентов и завоевать большую долю рынка. Такой метод ценообразования применим в том случае, когда пациентов привлекают низкие цены.

- Цена лидера на рынке медицинских услуг. Как правило, устанавливается крупным медицинским учреждением, оказывающим высококачественные ме-

медицинские услуги. Такой метод ценообразования может быть применим не-
большими медицинскими учреждениями.

- **Цена основных конкурентов.** Цены уже функционирующих конкурентов – это цены, проверенные практикой. Они привычны как для пациентов, так и для врачей. Так, по результатам маркетинговых исследований стоматологических кабинетов было выявлено, что большинство из них используют в качестве основной стратегии ценообразования стратегию адаптации к ценам соседних клиник. П. Димаджо и У. Пауэлл называют это подражательным институциональным изоморфизмом. В отсутствие четкого понимания организационных технологий, компании склонны моделировать себя по образцу сходных организаций, чьи практики воспринимаются ими как более легитимные или успешные.

- **Престижная цена** – такого рода цены устанавливаются, как правило, на модные медицинские услуги (пластические операции лица и т. п.). Чтобы установить такие цены, нужно быть уверенным в высокой репутации медицинского учреждения и в уникальности предлагаемой медицинской услуги.

В современных условиях цены на медицинские услуги, которые уже давно предлагаются на рынке, не могут устанавливаться в отрыве от постоянного совершенствования качества услуг.

- **Скользкая падающая цена.** Определяющим фактором при выборе такого подхода является соотношение спроса и предложения. Данный вариант цены рассчитан на массовый спрос, на большую группу пациентов.

- **Цена сегмента рынка.** Безусловно, разные группы пациентов могут платить за одну и ту же услугу разную цену.

- **Гибкая цена.** Устанавливается в зависимости от конъюнктуры рынка медицинских услуг на данный момент времени. Использование такого подхода оправдано, если возможны сильные колебания спроса и предложения в относительно короткие промежутки времени.

- **Преимущественная цена.** Этот вид позволит сохранить позиции и преимущества по отношению к уже имеющимся и новым конкурентам.

Еще одним важным аспектом ценовой политики стоматологической клиники остается разработка программ ценовых скидок. Программа скидок нередко направлена на постоянных пациентов, что является частью более широкой стратегии формирования пула постоянных пациентов и гарантирует клинике стабильность в будущем.

Адекватная цена на медицинские услуги – это цена, при которой возможно удовлетворение трех видов интересов:

- 1) она соответствует содержанию и уровню предоставленных клиникой услуг;

- 2) она достойна врача;

- 3) она обеспечивает прибыль клиники.

Рынок медицинских услуг не может функционировать в отсутствие доверия между лечащим агентом и пациентом и добиться такого доверия, можно лишь выдвинув на первый план заботу об интересах пациента. Клиника должна оказать услугу так, чтобы у пациента осталось ощущение, что ценность проведенного лечения существенно выше денежной суммы, которую он заплатил.

Несмотря на важность экономических составляющих цен, их связь с объемом прибыли и т. д., процесс установления цен на медицинском рынке, прежде всего, оказывается процессом социальной координации между различными рыночными агентами.

Необычность медицинских услуг – фактор, благоприятствующий росту цен на них. В условиях повышающейся ценности жизни потребители предъявляют все более высокий спрос на услуги здравоохранения, что создает почву и для соответствующей реакции производителей услуг – повышению цен. Относительный рост цен на медицинские услуги по мере повышения уровня развития страны (валовой внутренний продукт (ВВП) на душу населения) является одной из отличительных особенностей структурных изменений экономики под влиянием усиления ее социальной ориентации.

Коммуникационная стратегия предприятий сферы медицинских услуг

Вся классическая маркетинговая стратегия строится на факте получения удовлетворения потребителем. Потребителям предлагается вкусить (увидеть, испробовать, ощутить и т. д.) нечто и получить удовольствие. Такая стратегия очень эффективна и может заставить потребителя стремиться получать удовлетворение в количестве, ограниченном лишь его покупательной способностью. Однако в сфере здравоохранения она не действительна. Оказание медицинских услуг за редким исключением не сопровождается получением удовольствия. Поэтому большинство классических приемов привлечения потребителей и продвижения продукта оказываются в медицине не эффективными. За медицинскими услугами никто не будет обращаться ради удовольствия. Реклама, основанная на обещании удовольствия, не будет работать. Потребность в медицинских услугах (в классическом случае) является объективно обусловленной (наличием проблем со здоровьем) и не может быть искусственно навязана пациенту или вызвана субъективным желанием пациента получить медицинскую услугу, полечиться и т. д.

Современное лечебное учреждение управляет сложной системой маркетинговых связей. Одна из его задач – наладить коммуникационные отношения с пациентами, посредниками (страховые компании, врачи других учреждений), различными регулирующими и контролирующими структурами, общественностью в целом. Для маркетинга системы медицинских услуг важно комплексное применение отдельных его составных частей, так как медицинские услуги разнообразны, методы их продвижения и продажи меняются даже в зависимости от сезонного фактора, а необходимость целостного, единого подхода к маркетингу остается актуальной. В сфере здравоохранения особенно актуален взгляд на интегрированные маркетинговые коммуникации. Интегрированные маркетинговые коммуникации повышают свою эффективность благодаря синергетическому эффекту от взаимодействия элементов и связанного с этим использования потенциала снижения затрат при внедрении различных инструментов комплекса коммуникаций. Существующая концепция интегрированных маркетинговых коммуникаций, эффект которых аккумулируется при взаимодействии и взаимопроникновении рекламы, связей с общественностью, стимулирования сбыта и других маркетинговых каналов, является наиболее действенной в раз-

личных областях производственной деятельности, однако в основном не учитывает медицинской специфики. В современном понимании управление интегрированными маркетинговыми коммуникациями в здравоохранении включает не только традиционные рекламу, связи с общественностью, стимулирование сбыта, директ-маркетинг, Интернет-маркетинг, но и любые другие точки соприкосновения с пациентом (интерьер клиники, приветливость персонала – все это тоже составляющие коммуникации с пациентом). Рекомендуется составлять карту взаимодействий с пациентом, фиксирующую все точки взаимодействия медицинского учреждения и пациента. Сюда входят консультации и запись на прием с помощью Интернета, рекламные сообщения, специальные скидки на обслуживание, наличие бейджей у медицинского персонала, длительность приема врача, дизайн помещений, возможность присутствия родственников на приеме у врача и т. д.

Все составляющие интегрированных маркетинговых коммуникаций содействуют успешному решению задач, стоящих перед лечебным учреждением:

- информирование целевой аудитории;
- напоминание об оказываемых медицинских услугах;
- пропаганда здорового образа жизни;
- создание и поддержание благоприятного имиджа;
- повышение лояльности существующих пациентов;
- привлечение новых пациентов;
- управление распространением информации «из уст в уста»;
- увеличение прибыли от продажи медицинских услуг.

Особое место в коммуникативной стратегии медицинских учреждений занимает прямой маркетинг или коммуникации между врачом и пациентом. Психологические особенности пациента в условиях лечебных взаимоотношений и взаимодействия приходят в соприкосновение с психологическими особенностями медицинского работника (врача, психолога, медицинской сестры, социального работника). Можно говорить о значимости для эффективного и бесконфликтного взаимодействия пациента с медицинскими работниками такого психологического параметра, как коммуникативная компетентность. Важную роль в процессе взаимодействия медицинского работника и пациента играет восприятие и понимание участников коммуникации друг друга. Существенными являются экспектации (ожидания) участников диагностического и лечебного взаимодействия проявления каких-либо качеств и поведения друг друга. В связи с этим выделяют понятия «идеального» и «реального» врача и пациента. К качествам и свойствам, характеризующим «идеального врача», относят его полвозрастные, характерологические и личностные особенности, стиль межличностного взаимодействия, квалифицированность. Наиболее существенными в образе «идеального врача» с точки зрения пациента, являются способности к эмпатии и стиль общения. Важной стороной взаимодействия медицинского работника и пациента является этика и деонтология. К числу базисных принципов биомедицинской этики относятся принципы: а) автономии, б) непричинения вреда, в) благодеяния и г) справедливости. Конкретные этические нормы, при-

меняемые в медицине, включают правдивость, приватность, конфиденциальность, лояльность и компетентность.

Для маркетинговых коммуникаций в сфере медицинских услуг очень важна система PR-продвижения. Базовым элементом PR-продвижения является распространение информации о компании и ее продукции в различных средствах массовой информации. PR в сфере здравоохранения можно условно подразделить на шесть направлений:

- 1) PR медицинских услуг;
- 2) реклама лекарственных препаратов;
- 3) PR медицинской техники;
- 4) PR медицинских технологий;
- 5) PR научных идей;
- 6) PR медицинских учреждений.

Технологии PR универсальны для многих сфер здравоохранения. Исходными являются ответы на следующие вопросы: какая медицинская помощь необходима; почему, для кого, когда, где, кем и как она будет оказываться; кем, как и в каком объеме она будет финансироваться.

Было проведено исследование коммуникативной политики медицинских центров Брестского региона, работающих на рынке медицинских услуг не менее 2 лет. Исследование позволило выявить приоритеты в использовании маркетинговых коммуникаций и отдельных средств распространения коммуникативных сообщений. Наиболее эффективным средством коммуникационной политики оказалось так называемое «сарафанное радио». Большинство пациентов медицинских учреждений приняло решение о покупке услуги на основании советов, отзывов, рекомендаций. На втором месте по эффективности оказались публикации и выступления в различных средствах массовой информации, как медицинского характера, так и популярных, адресованных широкому кругу читателей. Реклама медицинских центров оказалась менее эффективной, чем ожидалось руководством. Кроме этого, рекламные акции медицинских услуг сильно ограничены действующим законодательством и социально-этическими нормами. Наблюдается рост популярности интернет-коммуникаций.

Стратегия товародвижения для предприятий медицинской отрасли не играет такой значительной роли, как для потребительских товаров. Можно выделить следующие варианты построения сбытовой сети медицинских услуг:

1. Прямой канал – это наиболее распространенная схема для медицинских услуг.

2. Распространение товаров через независимых посредников – менее распространенная в здравоохранении схема, однако имеющая место и при производстве медицинских услуг. Она предполагает, что между производителем и потребителем появляется дополнительное звено (звенья) в виде агентов (посредников) или оптовых фирм. Основной формой посредников при продвижении медицинских услуг являются страховые медицинские организации, действующие в системах обязательного или добровольного медицинского страхования.

По характеру организации связи между каналами бывают следующими:

- административная (корпоративная) связь – производитель через свою дилерскую сеть продвигает продукт розничному потребителю или продает товар через сеть своих фирменных магазинов. Применительно к производству медицинских услуг такая ситуация обычно характерна для случаев, когда страховые организации создают свои клиники и занимаются реализацией их услуг;

- отраслевая связь – при реализации отдельных элементов, комплектующих для производства сложных технологических продуктов, например, закупка организацией, производящей медицинские услуги диагностических исследований и т. д. у сторонних организаций;

- свободное формирование канала – каждый участник независим и все отношения внутри канала строятся только на договорной основе. Примером в здравоохранении могут служить так называемые ассистанские организации, являющиеся посредником.

Таким образом, основные направления стратегии эффективного медицинского бизнеса основаны на контроле индикаторов результата деятельности: клиническая результативность, удовлетворенность пациентов качеством лечения, другие актуальные для уровня развития организации нефинансовые критерии и финансово-экономические результаты.

Одним из видов маркетинговой стратегии в современном здравоохранении должна стать стратегия социально-этического маркетинга, которая предполагает ведение лечебно-профилактической деятельности, продажи товаров и услуг для отдельных специальных групп населения (пенсионеров, ветеранов войны и труда, одиноких, малообеспеченных, многодетных, лиц с социально значимыми заболеваниями и др.). В коммерческой деятельности должна обязательно быть предусмотрена программа спонсорства, бесплатности, снижения цен, благотворительности, честности, этической направленности. Благоприятный имидж медицинской организации, ее искренняя благотворительность создают психологическое доверие и, в конечном счете – медицинский и экономический эффект.

В заключение следует сказать, что маркетинг в области здравоохранения – это особая сфера бизнеса, в котором интересы фирмы, получение прибыли не должны вступать в противоречие с интересами общества и каждой личности.

Литература:

1. Гаджиев, Р. С. Экономика здравоохранения: Учебное пособие. – М.: Медицина, 2003.
2. Димаджо, П. Новый взгляд на «железную клетку»: институциональный изоморфизм и коллективная рациональность в организационных полях / П. Димаджо, У. Пауэлл // Экономическая социология. – 2010. – Т.11. – № 1.
3. Медицинский менеджмент / Под общ. ред. Н. С. Алексеева. – М.: Издательство «Бизнес Пресс», 2007.
4. Управление и организация в сфере услуг. Теория и практика / К. Хаксвер [и др.]. – С-Пб: Изд-во «Питер», 2002.
5. Шейман, И. М. Теория и практика рыночных отношений в здравоохранении. – М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2008.
6. Krot, Katarzyna. Jakość i marketing usług medycznych. – W.: Wydawnictwo «Wolters Kluwer», 2008.
7. Berkowitz, Eric N. Essentials of Health Care Marketing. – Jones & Bartlett Pub, 2006.

ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ГЕНДЕРНОГО РАВЕНСТВА В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ БЕЛАРУСИ

THE MAIN ISSUES OF GENDER EQUALITY IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY IN BELARUS

Четырбок Н.П.

*зав. кафедрой управления, экономики и финансов.
Брестский государственный технический университет,
Республика Беларусь*

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

Аннотация

Вопрос обеспечения гендерного равенства актуален для Республики Беларусь. Особое значение имеет изучение гендерных тенденций в строительной отрасли. Это одна из наиболее развитых отраслей нашей экономики, обладающая значительным потенциалом.

Summary

The issue of gender equality is relevant for Belarus. Of particular importance is the study of gender trends in the construction industry. One of the most developed sectors of our economy has considerable potential.

История в области регулирования гендерного различия началась в 1945 году с принятия Устава ООН – первого международного инструмента, определяющего принцип равенства между мужчинами и женщинами. Ключевым моментом стало принятие в 1948 году Генеральной Ассамблеей ООН Всеобщей декларации прав человека и гражданина, которая отражает вопросы дискриминации в отношении женщин. Статья 2 предусматривает, что каждый человек должен обладать всеми провозглашенными в ней правами и свободами без какого бы то ни было различия в отношении расы, цвета кожи, пола, языка и др. [1]. Следующим этапом явилось принятие в 1996 году ООН двух международных пактов (о гражданских и политических правах, об экономических, социальных и культурных правах), которые признают недопустимость какой-либо дискриминации по мотивам пола. Новым этапом стало принятие в 1967 году Генеральной Ассамблеей ООН Декларации о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин, которая в 18 декабря 1979 года была переработана в одноименную конвенцию.

Особенных успехов по обеспечению гендерного равенства достигла Швеция. Это одна из немногих стран, максимально приблизившихся к окончательному решению гендерного вопроса. Для реализации этой цели в стране создан ряд специальных структур, решающих вопросы равноправия полов на государственном уровне [2]: министр по вопросам интеграции и равноправия полов, отдел по вопросам равноправия полов, специальный эксперт по вопросам равноправия полов, комитет по вопросам равноправия полов, парламентский уполномоченный (омбудсмен) по вопросам равноправия полов, омбудсмен по вопросам равноправия полов.

Что же касается Республики Беларусь, то одним из главных принципов и приоритетов государственной политики является обеспечение равных прав, свобод и возможностей мужчинам и женщинам, реализация которых прописана в Конституции Республики Беларусь, Гражданском Кодексе, Трудовом Кодексе, а так же Кодексе Беларуси о браке и семье. Согласно статье 190 УКРБ наказуется любое умышленное прямое или косвенное нарушение, либо ограничение прав и свобод, либо установление прямых или косвенных преимуществ граждан в зависимости от пола, расы, национальности, языка, происхождения, имущественного или должностного положения, места жительства, отношения к религии, убеждений, принадлежности к общественным объединениям, причинившие существенный вред правам, свободам и законным интересам гражданина. Законодательство также защищает женщин от наиболее распространенной дискриминации – дискриминации в труде. Согласно статье 199 УКРБ уголовно наказуем необоснованный отказ в приеме на работу или увольнение женщины по мотивам ее беременности либо заведомо незаконное увольнение лица с работы [3].

Особое внимание следует уделить выплате алиментов, т. к. после расторжения брака женщины, имеющие несовершеннолетних детей, оказываются незащищенными больше других. Кодекс о браке и семье помимо установления равенства в семейных отношениях также рассматривает соглашение об уплате алиментов, порядок их уплаты и взыскания [4].

Трудовой Кодекс Республики Беларусь защищает женщин, беременных и матерей. Статья 263 защищает беременных женщин и женщин, имеющих детей до 3-х лет от ночных, сверхурочных работ, работ в государственные праздники, выходные дни, служебных командировок [4]. Статья 265 предоставляет дополнительный свободный от работы день, статья 266 предоставляет отпуск женщинам, усыновившим/удочерившим детей. Также дополнительные льготы и гарантии женщин предусматривают статьи 16, 120, 166, 168, 171, 185, 189, 264, 267, 268, 271. Запрещается отказывать женщинам в заключении трудового договора и снижать им заработную плату по мотивам, связанным с беременностью или наличием детей в возрасте до 3-х лет, а одиноким матерям – с наличием ребенка в возрасте до 14 лет (ребенка-инвалида – до 18 лет) [4].

На сегодняшний момент в Беларуси осуществляют деятельность следующие ведомства, организации и комитеты, занимающиеся вопросами равных прав и возможностей мужчин и женщин.

1. Национальный совет по гендерной политике при Совете Министров, которым разработана концепция проекта Закона Республики Беларусь «О гендерном равенстве», создан в 2000 году.

2. Фонд ООН в области народонаселения (ЮНФПА). Сотрудничает с Министерством труда по вопросам разработки и реализации демографической политики и наращивания национального потенциала в области создания системы профилактики предотвращения насилия на гендерной почве на 2011-2015 гг.

3. Белорусский союз женщин (БСЖ). Действует с 1991 года и представлен в Национальном совете по гендерной политике при Совете Министров Республики Беларусь. Поддерживает связи с зарубежными женскими организациями. Входит в состав "Международной ассоциации общественных объединений

"Союзная общественная Палата". Входит в состав Республиканского координационного совета общественных организаций [5].

4. Белорусская ассоциация молодых христианских женщин (БАМХЖ). действует с 1996 года. Миссией является создание такого устройства мира, где принципы справедливости, свободы, общественного порядка, уважения человеческого достоинства и заботы об окружающей среде поддерживаются лидерскими качествами женщин.

5. Женское независимое демократическое движение (ЖНХД). Действует с 1993 года как республиканская, неправительственная, некоммерческая организация, чьей миссией является изменение статуса женщины в обществе через изменение самосознания и инициативного поведения женщин [6].

Так же в Беларуси с 1992 года действует Программа развития ООН (ПРООН), которая фокусирует деятельность на демократическом управлении, снижении бедности, преодолении и предотвращении кризисов, энергетике и окружающей среде, ВИЧ/СПИД, расширении социального влияния женщин, трансграничном сотрудничестве.

Беларусь достигла значительных результатов в сфере соблюдения гендерного равенства. Так, согласно ежегодному Индексу гендерного неравенства, Беларусь показала значительное улучшение позиций гендерного равенства в 2016 году. Среди стран СНГ в 2016 году Беларусь лидирует по обеспечению гендерного равенства и занимает 30 место среди 144 стран мира (в 2015 году – 34 место). Для сравнения, Армения занимает 102 место в мире, Россия – 75. При этом стоит отметить, что наиболее высокие значения подиндексов характерны для экономической сферы (см. таблицу 1).

Таблица 1 – Индекс гендерного неравенства в четырех сферах (2016 год) [7].

	Экономический подиндекс		Образовательный подиндекс		Подиндекс в сфере здоровья		Политический подиндекс	
	Значение	Место в рейтинге	Значение	Место в рейтинге	Значение	Место в рейтинге	Значение	Место в рейтинге
Молдавия	0,795	15	0,996	52	0,979	40	0,196	58
Беларусь	0,823	5	1,000	29	0,979	40	0,146	80
Казахстан	0,745	31	0,995	58	0,980	1	0,153	77
Украина	0,722	40	1,000	26	0,979	40	0,098	107
Россия	0,722	41	0,997	45	0,979	40	0,066	129
Киргизия	0,651	83	0,991	72	0,973	76	0,132	87
Азербайджан	0,728	38	0,988	83	0,950	138	0,069	124
Грузия	0,679	61	0,989	78	0,967	119	0,089	114
Таджикистан	0,711	47	0,937	118	0,966	126	0,104	102
Армения	0,671	69	1,000	27	0,939	143	0,068	125

Нормы белорусского законодательства в целом гендерно нейтральные и не содержат дискриминационных положений в отношении женщин и их трудовых прав. Тем не менее гарантии, закрепленные в законодательных актах, реализу-

ются далеко не в полной мере: на практике существует разница между юридическим и фактическим равноправием, между равенством прав и равенством возможностей. Практика применения гендерно нейтрального законодательства показала, что оно не является эффективным инструментом в защите прав и не предоставляет автоматически равные возможности для женщин.

Вопрос гендерного равенства охватывает разные сферы экономики и социума. Этот вопрос актуален и для строительной индустрии. Так, в процентном соотношении среди выпускников вузов по профилю «Архитектура и строительство» в процентном соотношении значительно больше женщин, однако достаточно явно наблюдается тенденция сокращения этого неравенства (рисунок 1).

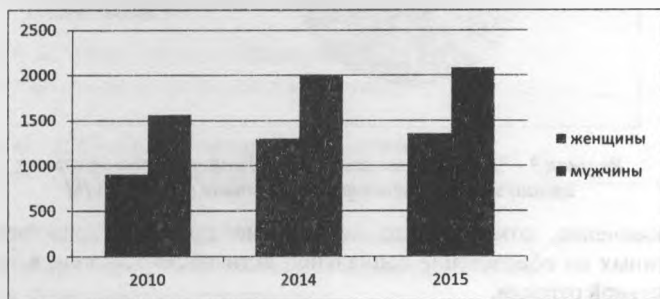


Рисунок 1 – Выпуск специалистов из учреждений высшего образования по профилю «Архитектура и строительство» [8]

В строительной индустрии значительно занято значительно больше мужчин (более 80%), и хотя имеется тенденция роста занятости в этой отрасли женщин, она незначительна (рисунок 2).

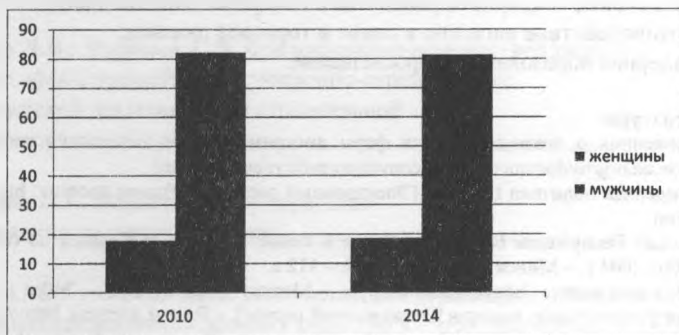


Рисунок 2 – Распределение численности работников строительных организаций по гендерному признаку(%) [8]

Большую часть женщин, занятых в строительной отрасли составляют женщины-работчие (45,6%) и специалисты (38,5%). Однако если рассматривать строительную отрасль в контексте других отраслей, то по числу женщин-

руководителей от общего числа занятых в отрасли женщин она занимает третье место (13,2%), после государственного управления (25,5%) и предоставления коммунальных, социальных и персональных услуг (14,4%) (Рисунок 3).

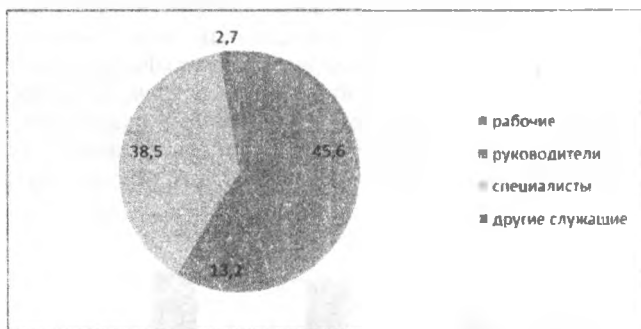


Рисунок 3 – Численность женщин-работников строительных организаций по категориям персонала (2014 г.,%) [8]

В заключение, отметим, что необходимо проводить ряд мероприятий, направленных на обеспечение социальной активности женщин, в том числе и в строительной отрасли.

В общем, в стране должны реализовываться мероприятия, нацеленные на обеспечение гендерного равенства, а именно:

- развитие институционального механизма по обеспечению гендерного равенства;
- расширение экономических возможностей женщин и мужчин;
- обеспечение гендерно-ориентированной охраны здоровья;
- обеспечение гендерного равенства в семейных отношениях;
- противодействие насилию в семье и торговле людьми;
- гендерное образование и просвещение.

Литература:

1. Конвенция о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин, 1979: http://www.un.org/ru/documents/decl_conv/conventions/cedaw.shtml
2. Гендерная политика Швеции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://norse.ru/pub/50.html>
3. Кодекс Республики Беларусь о браке и семье: к 55 Текст Кодекса по состоянию на 10 сентября 2004 г. – Минск: Амалфея, 2004. – 112 с.
4. Трудовой кодекс Республики Беларусь. – Минск: Амалфея, 2003. – 240 с.
5. Белорусский союз женщин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oobsg.by/>
6. Женское независимое демократическое движение [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://widm.iatp.by/>
7. <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2016/economies/#economy=BLR>
8. Женщины и мужчины Республики Беларусь // Статистический сборник. – Минск: Амалфея, 2016. – 216 с.

СОДЕРЖАНИЕ

Проровский А.Г. Инвестиционная политика Республики Беларусь и в странах Центральной и Восточной Европы.....	4
Головач Э.П., Рубахов А.И. Управление изменениями на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса	16
Адаманова З. О. Теоретические аспекты развития инновационной деятельности малых предприятий в регионе	25
Костенко Н.В. Инвестиции и добавленная стоимость в экономическом росте Республики Беларусь	30
Лазарчук И.М. Анализ инновационной активности предприятий Брестской области	36
Осопрелко Р.М., Кисель Е.И. Методологические основы исследования организационно-технологической надежности подготовки строительного производства	41
Куган С.Ф. Методологические подходы к формированию логистических кластеров	50
Надеина Н.Г. Проблемы интенсификации инновационной активности строительных предприятий	55
Образцов Л.В., Леванюк С.В. Формирование и анализ некоторых критериев эффективности инвестиционно-строительной и девелоперской деятельности в строительной отрасли Республики Беларусь	65
Курочкина И.Г. Маркетинговые стратегии проникновения на внешние рынки	72
Граник И.М. Аутсорсинговые технологии как инновационные ресурсы современных предпринимательских структур в строительной индустрии.....	79
Дворниченко А.В. Модель управления запасами в рамках концепции временной стоимости денег	82
Бережная Г.Г. Риски в цепях поставок организаций строительного комплекса	87

Вакульская Л.С. Перспективы создания экокластера крестьянских фермерских хозяйств Республики Беларусь	94
Лысюк Р.Н. Кластеризация как форма территориальной организации производства на примере лесного комплекса Республики Беларусь	98
Лазарчук И.М., Скопец Г.Г. Анализ функционирования транспортного комплекса Республики Беларусь.....	102
Хаирова Э.А., Канатаева С.Р. Современное состояние внешнего долга Российской Федерации.....	108
Михайлова Н.В., Кисель Е.И. Внедрение современных систем менеджмента в строительстве Республики Беларусь	113
Черненко С.В., Скопец Г.Г. Анализ и перспективы двустороннего сотрудничества Республики Беларусь и Российской Федерации в сфере строительства	120
Кривицкая Т.В. Перспективы инновационного развития технологии и организации работ в строительном комплексе Республики Беларусь.....	125
Глухова А.А. Информационно-коммуникационные технологии как способ улучшения экономической ситуации в странах Восточной Европы.....	130
Лось А.Н. Проблемы и перспективы развития венчурного бизнеса в Республике Беларусь	133
Власюк Ю.А. Стратегия маркетинга предприятий сферы медицинских услуг	146
Четырбок Н.П. Вопросы обеспечения гендерного равенства в строительной отрасли Беларуси	164

Научное издание

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

Сборник научных трудов
Под общей редакцией А. Г. Проровского

Ответственный за выпуск: Проровский А.Г.
Редактор: Боровикова Е.А.
Компьютерная вёрстка: Куруленко К.И., Соколюк А.П.
Корректор: Никитчик Е.В.

Издательство БрГТУ.

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

Подписано в печать 02.03.2018 г. Формат 60x84 ¹/₁₆.

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

Усл. печ. л. 10,0. Уч. изд. л. 10,75. Заказ № 1279.

Тираж 50 экз. Отпечатано на ризографе учреждения
образования «Брестский государственный технический
университет». 224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

ISBN 978-985-493-416-7



9 789854 934167