

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

**УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТА

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ:
СОЦИАЛЬНЫЙ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
И ИНЖЕНЕРНЫЕ АСПЕКТЫ**

**Сборник научных статей IV Международной
научно-практической конференции**

25–26 ноября 2021 г.

УДК 330/338
ББК 674.480.46
Э40

Редакционная коллегия:

И. М. Гарчук, председатель редакционной коллегии,
канд. экон. наук, доцент

М. Т. Козинец, канд. экон. наук, доцент

Н. В. Носко, старший преподаватель кафедры менеджмента

Ю. Н. Павлючук, док. техн. наук, профессор

А. П. Радчук, канд. техн. наук, доцент

А. В. Федоров, старший преподаватель кафедры менеджмента

Рецензенты:

Р. Б. Ивуть, д-р экон. наук, профессор

О. А. Наумович, к. э. н., доцент

Э40 **Экономика и управление: социальный, экономический и инженерный аспекты:** сборник научных статей IV Международной научно-практической конференции, УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест, 25–26 ноября 2021 г.; редкол.: И. М. Гарчук [и др.]. – Брест : Издательство БрГТУ, 2021. – 305 с.

ISBN 978-985-493-546-1.

В сборник научных статей включены материалы IV Международной научно-практической конференции «Экономика и управление: социальный, экономический и инженерный аспекты», организованной учреждением образования «Брестский государственный технический университет». В сборнике обобщен опыт белорусских и зарубежных ученых, связанный с решением актуальных вопросов экономики на её современном этапе развития, повышения конкурентоспособности предприятий, проблем инженерной подготовки, роли корпоративной культуры и важности повышения квалификации специалистов. Рассмотрена роль инновационных технологий эффективного менеджмента и внедрения требований международных стандартов качества в практическую деятельность предприятий, необходимость стимулирования развития инновационного малого бизнеса. Материалы сборника будут полезны преподавателям, научным работникам, специалистам промышленных предприятий, а также аспирантам, магистрантам и студентам. Материалы изложены в авторской редакции.

УДК330/338
ББК 674.480.46

ISBN 978-985-493-546-1

© Издательство БрГТУ, 2021

1 СЕКЦИЯ. ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА, ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ, ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

УДК 657.6

Беликова Е. Г., старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

НОВЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ АУДИТОРСКОГО РИСКА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРОВЕРОК

Аудиторский риск имеет важное значение для процесса аудита, поскольку аудиторы не могут проверить все хозяйственные операции клиента. Стандарты требуют от аудитора для обоснования его мнения получить разумную уверенность в том, что финансовая отчетность в целом свободна от существенного искажения как по причине недобросовестных действий, так и вследствие ошибки. Разумная уверенность представляет собой высокую степень уверенности. Она получается путем сбора аудитором достаточного количества надлежащих аудиторских доказательств для снижения аудиторского риска (т. е. риска того, что аудитор выразит ненадлежащее мнение, в то время как финансовая отчетность существенно искажена) до приемлемо низкого уровня.

В настоящее время сложившиеся подходы к оценке аудиторского риска требуют усовершенствования по причине недостаточности теоретических разработок с последующим переносом их на практическую деятельность.

Аудитор, давая заключение о достоверности представленной информации при проведении аудита, берет на себя ответственность – аудиторский риск. А так как человеку свойственно ошибаться, есть риск, что аудитор может не обнаружить ошибки как случайные, арифметические, так и сознательные (тенденциозные) искажения информации, которые направлены на маскировку хищений, мошенничества, умышленного искажения информации с целью быстрой ликвидации юридического лица.

Ложь для людей становится неизбежной социально-психологической составляющей профессиональной деятельности. Она окружает нас со всех сторон и практически неискоренима. Кроме того, человек способен оправдать себя, даже если он совершает нечестные поступки. Поэтому все попытки исключить ложь из нашей жизни утопичны, психологически ошибочны и безнадежны. В связи с этим в профессиональной деятельности аудитора возникают риски.

В настоящее время существует много методик по оценке рисков при проведении аудита. И перед аудитором стоит вопрос: какую методику использовать и насколько она эффективна. Так, аудит обусловлен высокой вариативностью ситуаций и уникальностью каждого экономического субъекта. Отсюда и высокий уровень вовлечения субъективных оценок аудитора, что увеличивает его профессиональный риск. Следовательно, актуальным становится развитие методики оценки аудиторского риска, а также соответствующих инструментов, позво-

ляющих следовать требованиям международных стандартов аудита, национальных правил и внутрифирменных стандартов при проведении аудита.

Рост значимости категории риска в аудите в первую очередь связан с усложнением хозяйственных процессов проверяемых лиц, с неопределенностью среды, в которой они осуществляют свою деятельность, а также с нестабильностью современной экономики. Манипуляции с годовой финансовой отчетностью, ложное банкротство не стали редкостью во время экономических кризисов и в преддверии неплатежеспособности субъектов хозяйствования. В силу правовых и профессиональных норм и правил аудитор обязан предотвращать и раскрывать экономические преступления. Более того, современный этап аудита называют риск-ориентированным, что подтверждает важность выявления и оценки риска. Все это определяет категорию риска как основополагающую в аудите. Сосредоточив аудиторскую работу в областях, где риски выше, можно сократить время на проведение аудита и повысить качество проделанной работы.

Аудиторский риск может возникать и по причине ограниченного времени на проведение проверки. Так как проверка проводится не всегда сплошным, а чаще всего выборочным методом, из-за временного ограничения – присутствует риск. Аудитору необходимо получить понимание систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля за короткий промежуток времени, для того чтобы разработать эффективный подход к проведению аудита, заранее все спрогнозировать. Аудитор должен использовать свое профессиональное суждение, чтобы оценить аудиторский риск и разработать аудиторские процедуры, необходимые для снижения данного риска до возможно низкого уровня.

Процедура проведения аудиторской проверки бухгалтерской (финансовой) отчетности имеет свои специфические особенности. Для того чтобы аудитору получить понимание по всем вопросам, которые выносятся в заключение по такой проверке и достаточные для планирования аудита и разработки эффективного подхода к ее проведению, необходимо все заранее спрогнозировать. Грамотно спланированная проверка – гарантия успеха. Следует отметить, что планирование аудита – трудоемкий процесс, который может занимать до 50 % общего времени, затраченного на проверку.

На этапе планирования прежде всего необходимо выявить и произвести оценку аудиторского риска, так как степень риска напрямую связана с качеством аудиторской проверки. Сосредоточив аудиторскую работу в областях, где риски выше, можно сократить время на проведение аудита и повысить качество проделанной работы.

С этой целью аудиторы разрабатывают рабочие документы, которые необходимы на этапе планирования проверки по независимой оценке деятельности юридического лица, а именно: анкета о независимости участника аудиторской проверки; анкета-заявка на проведение аудиторской проверки; стратегия и план аудита, анкеты, необходимые для оценки аудиторского риска. Все эти рабочие документы составляются с учетом специфики проведения проверки и учитывают ее особенности. Следует отметить, что указанные рабочие документы необходимы для проведения в последующем контроля качества проделанной работы и являются гарантом надежности аудиторской фирмы.

Например, в национальных правилах Республики Беларусь, касающихся классификации и оценки аудиторских рисков, методика оценки рисков при проведении аудита по независимой оценке деятельности юридических лиц при их ликвидации (прекращении деятельности) не определена. Отсутствие четкости при построении системы рисков и соответствующих методик оценки приводит к нарушению методологии аудита даже при соблюдении формальности процесса. При этом любая оценка рисков аудиторской организацией является результатом профессионального суждения, а не точным измерением величины этих рисков.

Классическая модель аудиторского риска и предложенные на ее основе способы оценки риска не всегда эффективны, так как не учитывают особенности проверки. Например, на практике была произведена оценка аудиторского риска на основе классической модели аудиторского риска шестью способами. Результаты показали, что все способы оценки дали одинаковые результаты: аудиторский риск был оценен как средний. Однако отдельные способы потребовали качественной подготовки для их расчета. Эта задача была разрешена при помощи MS Excel, а также VBA. Поэтому стояла задача разработать новую, более эффективную методику оценки риска при проведении аудиторских проверок.

Суть разработанной мною методики оценки риска при проведении аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности, а также при проведении аудита при ликвидации юридических лиц состоит в идентификации факторов, и далее их приоритизации. Так, аудиторский риск следует оценить с точки зрения двух компонентов: воздействия и вероятности возникновения событий, условий. Воздействие определяет финансовые и нефинансовые последствия как для аудиторской организации, так и самого ликвидируемого лица, а вероятность определяет шансы возникновения риска. Оба этих вида оценки являются важными компонентами аудиторского риска. Однако следует отметить, что оценка воздействия событий, условий на аудиторский риск более сложна, чем оценка вероятности их возникновения. Считаю, что для снижения общего аудиторского риска целесообразно максимально глубоко исследовать факторы, влияющие на его компоненты, и далее производить их комплексную оценку.

Разработка внутрифирменного стандарта «Оценка рисков при проведении аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности, аудита ликвидируемых предприятий» играет значительную роль в системе защиты интересов аудиторской организации при проведении аудита. Также он, как инструмент реализации методики управления аудиторским риском, является одним из направлений по минимизации аудиторского риска и повышения качества аудиторской проверки.

Внутрифирменные стандарты аудиторской организации представляют собой документы, регламентирующие единые правила к осуществлению и оформлению аудиторских услуг. Эти документы, как правило, должны быть приняты и утверждены аудиторской фирмой, чтобы обеспечить эффективную практическую работу и ее адекватность принятым национальным правилам (стандартам) аудиторской деятельности.

Общие принципы разработки внутренних стандартов (правил) аудита и осуществления внутреннего контроля за выполнением их требований определены постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от

16.01.2003 г. № 4 (ред. от 12.12.2019) «Об утверждении национальных правил аудиторской деятельности» (вместе с «Национальными правилами аудиторской деятельности «Требования, предъявляемые к внутренним правилам аудиторской деятельности аудиторской организации или аудитора – индивидуального предпринимателя»). Аудиторская организация, исходя из основных принципов аудиторской деятельности и общепризнанных этических норм, формирует пакет правил, отражающих ее собственный подход к оказанию аудиторских услуг и составлению по их результатам итоговых документов. Внутрифирменные стандарты, разработанные аудиторской организацией, являются частью системы внутреннего контроля качества работы аудиторов, что является на сегодня актуальным в связи с тем, что с 01.01.2020 г. на территории Республики Беларусь вводятся МСА. Так, международным стандартом по контролю качества № 1 и МСА 220 «Контроль качества аудита финансовой отчетности» предполагает обязательную дополнительную проверку контроля качества, которая проводится квалифицированным специалистом (вторым партнером), не являющимся членом команды для листинговых компаний и для других компаний, определенных аудитором. На территории Республики Беларусь единые требования к внутренним правилам аудиторской деятельности, в соответствии с которыми аудиторские организации осуществляют внутренний контроль качества работы аудиторов при оказании услуг, регламентируется постановлением Министерства финансов Республики Беларусь от 23.01.2002 г. № 8 (ред. от 18.10.2019) "Об утверждении национальных правил аудиторской деятельности" (вместе с Национальными правилами аудиторской деятельности "Внутренняя оценка качества работы аудиторов", Национальными правилами аудиторской деятельности "Аудиторское заключение по специальному аудиторскому заданию").

Внутрифирменные стандарты являются детализацией национальных и международных стандартов аудита и доводят требования общепринятых стандартов аудита до уровня конкретных методик и конкретных указаний исполнителям, осуществляющим аудиторскую проверку, и поэтому они обеспечивают высокое качество аудиторской проверки, содействуют внедрению в аудиторскую практику новых научных достижений, помогают пользователям понимать процесс проверки и создают общественный имидж профессии.

Наличие системы внутрифирменных стандартов является необходимым показателем профессионализма деятельности аудиторской организации, так как создают дополнительный уровень гарантии результатов аудиторской проверки. Следует отметить, что внутрифирменные стандарты являются индивидуальными, авторскими в каждой аудиторской организации, их содержание – закрытая информация. Так, аудиторская организация имеет право заключить со своими работниками соглашение, обязывающее их не разглашать установленные правила и не использовать их вне деятельности данной аудиторской организации.

Разработанный внутрифирменный стандарт «Оценка рисков при проведении аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности, аудита ликвидируемых предприятий» может использоваться как часть организационно-распорядительной документации и системы внутреннего контроля для аудиторских фирм. Он позволит осуществить проверку качества деятельности аудиторской организации и более точно определить степень ответственности аудитора.

Литература

1. Аудит: основы аудита, технология и методика проведения аудиторских проверок: учебное пособие. – М. : ИД «ФОРУМ», 2017. – 560 с.
2. Жарылгасова, Б. Т. Российские и международные стандарты аудиторской деятельности / Б. Т. Жарылгасова. – М. : КноРус, 2017. – 400 с.
3. Лившиц, Илья Методы оценки и аудитов в интегрированных системах менеджмента / И. Лившиц. – М. : LAP LambertAcademicPublishing, 2017. – 116 с.
4. Нитецкий, В. В. Финансовый анализ в аудите. Теория и практика / В. В. Нитецкий, А. А. Гаврилов. – М. : Дело, 2015. – 256 с.
5. Практический аудит: пособие / В. Н. Лемеш [и др.]. – Минск : Амалфея, 2017. – 388 с.
6. Серебрякова, Т. Ю. Теория и методология сквозного внутреннего контроля / Т. Ю. Серебрякова. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 328 с.
7. Суворова, С. П. Международные стандарты аудита / С. П. Суворова, Н. В. Парушина, Е. В. Галкина. – М. : Инфра-М, Форум, 2017. – 320 с.
8. Терехов, А. А. Аудит. Законодательные решения / А. А. Терехов. – М. : Финансы и статистика, 2017. – 608 с.
9. Шешукова, Т. Г. Аудит. Теория и практика применения международных стандартов: моногр. / Т. Г. Шешукова, М. А. Городилов. – М. : Финансы и статистика, 2017. – 184 с.
10. Бычкова, С. М. Аудиторская деятельность. Теория и практика / С. М. Бычкова. – М. : Лань, 2016. – 320 с.

УДК 332.87

Голубова О. С., к. э. н., доцент
УО «Белорусский национальный технический университет»
г. Минск, Республика Беларусь

ОЦЕНКА ЗАТРАТ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Жилье, его комфортность, доступность, уровень обеспеченности жильем населения играют большую роль, так как формируют основу социальной политики государства. Для оценки финансовой доступности жилья в Республике Беларусь организован мониторинг стоимости строительства, контроль предельного уровня цен и рентабельности затрат в строительстве. Вместе с тем, при оценке уровня доступности жилья важна не только первоначальная стоимость строительства, но и затраты на эксплуатацию, поддержание объектов недвижимости в исправном состоянии, предотвращение износа, обеспечиваемые технической эксплуатацией, текущим, капитальным ремонтами и модернизация объектов жилого фонда.

«Повышение эффективности инвестиционных проектов возможно только при соблюдении баланса интересов всех участников создания жилого здания, его содержания, эксплуатации и ремонта, а это требует нового методического

подхода по расчету стоимости владения жилым зданием по совокупным затратам в рамках жизненного цикла его воспроизводства и эксплуатации» [1].

Оценка затрат жизненного цикла в научной литературе рассматривается как при обосновании выбора конкретных материалов, оборудования, технологий [1, 2], так и при оценке эффективности конструктивных схем и технических решений проектирования и строительства всего здания (сооружения) в целом [3, 4].

На рисунке 1 представлена динамика роста жилищного фонда Республики Беларусь за 2010–2020 годы.

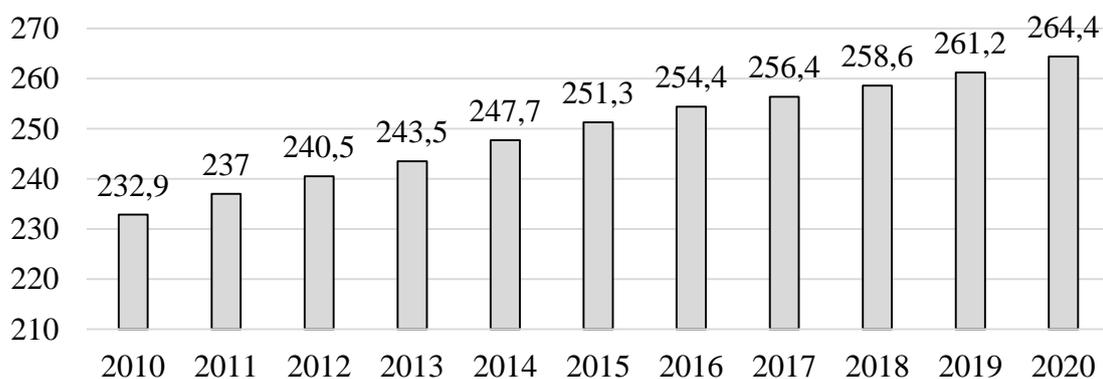


Рисунок 1 – Жилищный фонд Республики Беларусь в 2010–2020 гг. (на конец года; миллионов квадратных метров общей площади) [5]

Ежегодный прирост в размере от 2,0 до 4,1 млн м² общей площади жилья (на 0,8–1,2 %) наглядно демонстрирует, что объемы нового строительства представляют собой небольшую часть жилого фонда уже построенных жилых зданий, эксплуатируемых в стране. Длительный срок эксплуатации жилого фонда, построенного десятки лет тому назад, определяет важность и значимость оценки эксплуатационных расходов на содержание жилищного фонда, его оптимизации. При этом более половины объемов строительства жилья приходится на средства населения, то есть людей, которые строят жилье для последующей его эксплуатации и напрямую заинтересованы в снижении не только единовременных, но и эксплуатационных расходов.

На основе методики расчета жизненного цикла жилого здания с учетом стоимости совокупных затрат, разработанной Международной ассоциацией фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования (МА-ИФ) [6], автором предлагается использовать следующую формулу расчета (1), отражающую затраты, связанные со строительной деятельностью, и периодические затраты на коммунальные платежи, эксплуатацию и техническое обслуживание здания, его инженерных систем и оборудования:

$$ЗЖЦ_{ЖЗ} = EZ_{ПИИИС} \cdot K_{п} + ПЗ_{КП} \cdot K_{п} + ПЗ_{ТР} \cdot K_{п} + ПЗ_{КР} \cdot K_{п} + EZ_{С} \cdot K_{п}, \quad (1)$$

где $ЗЖЦ_{ЖЗ}$ – затраты жизненного цикла жилого здания, руб.

$EZ_{ПИИИС}$ – единовременные затраты на предынвестиционной и инвестиционной стадиях, связанные с возведением, благоустройством, реконструкцией здания, его инженерных систем и оборудования, руб.;

K_n – коэффициент приведения, значения которого отличаются в зависимости от даты расчета СЖЦ_{жз} и даты платежа для каждого вида затрат;

ПЗ_{КП} – периодические затраты на коммунальные платежи, эксплуатацию и техническое обслуживание здания, его инженерных систем и оборудования, руб.;

ПЗ_{ТР} – периодические затраты на текущий ремонт здания, его инженерных систем и оборудования, руб.;

ПЗ_{КР} – периодические затраты на капитальный ремонт и модернизацию здания, его инженерных систем и оборудования, руб.;

ЕЗ_С – единовременные затраты на снос здания, его инженерных систем и оборудования, руб.

Коэффициент приведения предлагается рассчитывать по формуле (2):

$$K_n = K_D \cdot K_I = (1 + I)^t / (1 + D)^t, \quad (2)$$

где I – уровень инфляции;

D – ставка дисконтирования.

Математическая формула расчета затрат жизненного цикла жилого здания не сложная. Основные проблемы состоят в сборе и обработке исходных данных, касающихся нормативов расхода ресурсов и стоимости видов работ и ресурсов, определяющих затраты жизненного цикла.

В таблице приведены показатели, используемые для расчета затрат жизненного цикла, и источники информации для их определения, что позволяет выполнять расчеты и обеспечивает сопоставимость результатов по разным жилым домам.

Таблица – Показатели, используемые для расчета затрат жизненного цикла и источники информации для их определения

№ п/п	Показатель, используемый в расчете СЖЦ _{жз}	Источник информации
1	ЕЗ _{ПМИИС} – единовременные затраты на предынвестиционной и инвестиционной стадиях, связанные с возведением, благоустройством, реконструкцией здания, его инженерных систем и оборудования	1. Сметная документация по объекту строительства. 2. Сметная стоимость объектов – аналогов. 3. Укрупненные нормативы расхода ресурсов. 4. Нормативы предельной стоимости строительства. 5. Статистические показатели стоимости строительства.
2	I – уровень инфляции	1. Отчетные данные Национального статистического комитета 2. Прогноз Министерства экономики Республики Беларусь.
3	D – ставка дисконтирования	1. Ставка рефинансирования Национального банка Республики Беларусь. 2. По исходным данным заказчика.

№ п/п	Показатель, используемый в расчете СЖЦ _{ЖЗ}	Источник информации
4	ПЗ _{КП} – периодические затраты на коммунальные платежи, эксплуатацию и техническое обслуживание здания, его инженерных систем и оборудования	<ol style="list-style-type: none"> 1. Проектные нормы расхода ресурсов. 2. По тарифам, установленным для оплаты коммунальных услуг населением (экономически обоснованных и субсидируемых государством). Указ Президента Республики Беларусь № 490 от 24.12.2020 «Об установлении тарифов для населения в сфере жилищно-коммунального хозяйства на 2021 год». 3. По фактическим данным о расходах ресурсов. 4. По тарифам, установленным для конкретного объекта строительства.
5	ПЗ _{ТР} – периодические затраты на текущий ремонт здания, его инженерных систем и оборудования	<ol style="list-style-type: none"> 1. Инструкцией, утвержденной постановлением Министерства жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь от 30.03.2016 № 5, установлен перечень работ по текущему ремонту жилищного фонда, основываясь на который, по предельным нормам и структуре затрат на капитальный ремонт одного квадратного метра общей площади квартир жилых домов, утвержденных Постановлением № 22/17, рассчитаны плановые затраты на текущий ремонт. 2. Укрупненные нормативы расхода ресурсов. 3. Нормативы предельной стоимости ремонта. 4. Статистические показатели стоимости текущего ремонта.
6	ПЗ _{КР} – периодические затраты на капитальный ремонт и модернизацию здания, его инженерных систем и оборудования	<ol style="list-style-type: none"> 1. В соответствии с п. 5.15 СН 1.04.01-2020 сроки проведения капитального ремонта здания определяет ответственный эксплуатант по результатам технических осмотров и обследований здания, его отдельных конструктивных элементов, с учетом технического состояния. Периодичность капитального ремонта строительных конструкций и инженерных систем элементов жилых и общественных зданий – в соответствии с таблицей В.8 СН 1.04.01-2020. В расчетах капитальный ремонт принят через 30 лет. 2. Предельные нормы затрат на капитальный ремонт и модернизацию. Постановление Министерства архитектуры и строительства и Министерства жилищно-коммунального хозяйства Республики Беларусь от 14.07.2015 г. № 22/17. 3. Укрупненные нормативы расхода ресурсов. 4. Статистические показатели стоимости капитального ремонта.
7	ЕЗ _С — единовременные затраты на снос здания, его инженерных систем и оборудования	<ol style="list-style-type: none"> 1. Информация НРР 8.01.104-2017 Методические указания по применению нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении. Пункт 3.5 устанавливает что, нормативы расхода ресурсов по

№ п/п	Показатель, используемый в расчете СЖЦ _{ЖЗ}	Источник информации
		разборке и (или) демонтажу отдельных конструкций зданий и сооружений, внутренних санитарно-технических устройств, наружных сетей, при отсутствии необходимых нормативов на демонтаж (разборку), определяются по нормативам соответствующих сборников на монтаж (установку, устройство) с коэффициентами к нормам затрат труда, нормам эксплуатации машин, без учета расхода материалов, за исключением ресурсов, необходимых для демонтажа, или определяются на основе индивидуальных нормативов. Значения коэффициентов к нормам затрат труда, нормам эксплуатации машин принимаются: при получении материалов, пригодных для повторного использования, в размере 0,8; при получении материалов, непригодных для повторного использования, в размере 0,3. 2. По данным проекта – аналога.
8	t – период (год) стадии жизненного цикла проекта	В расчетах осуществляется привязка затрат к каждому году эксплуатации.

Апробация авторского подхода оценки затрат жизненного цикла по двенадцати жилым домам позволила получить два варианта значений: по экономически-обоснованным и по субсидируемым государством тарифам, представленные на рисунках 2 и 3.

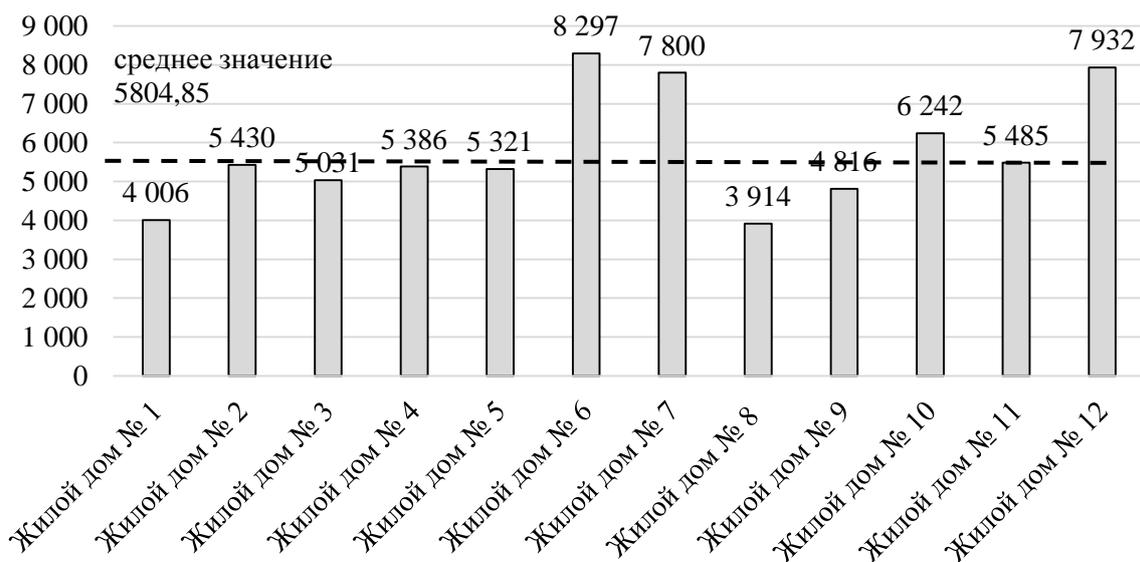


Рисунок 2 – Затраты жизненного цикла жилых зданий в расчете на 1 м² общей площади жилья на 50 лет эксплуатации при экономически обоснованных тарифах с учетом инфляции и дисконтирования, рублей

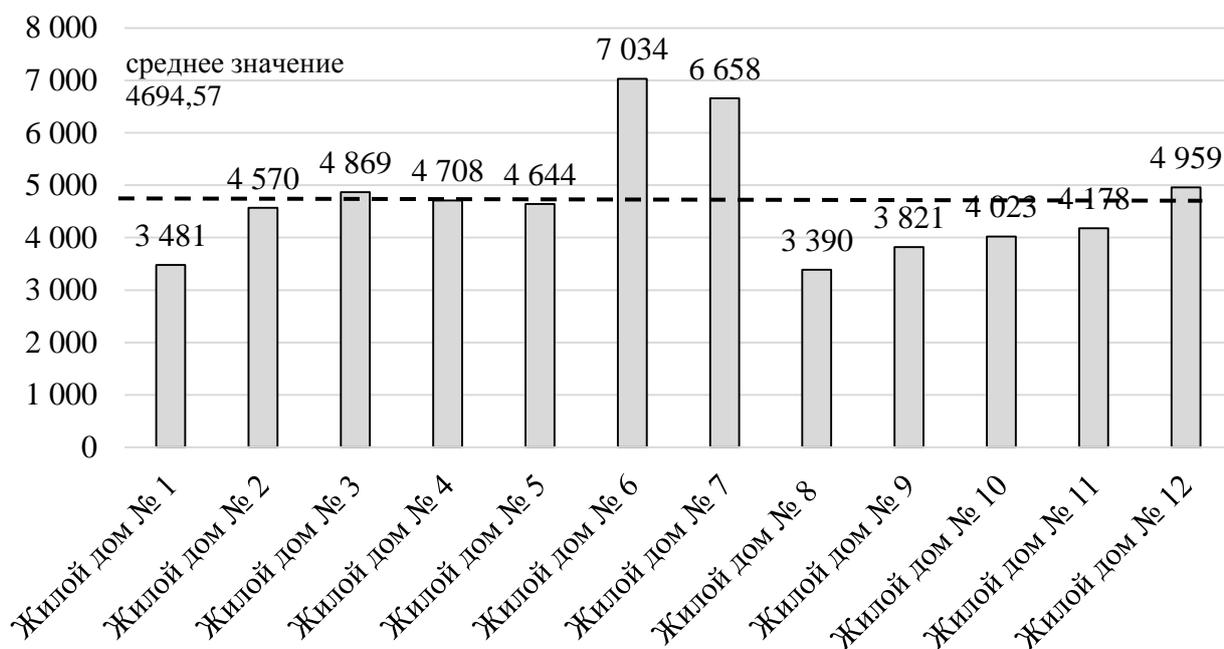


Рисунок 3 – Затраты жизненного цикла жилых зданий в расчете на 1 м² общей площади жилья на 50 лет эксплуатации при субсидируемых государством тарифах с учетом инфляции и дисконтирования, рублей

Полученные в результате расчетов значения позволяют сделать следующие выводы:

1. Оценка затрат жизненного цикла жилых зданий представляет собой сложный трудоемкий процесс, связанный со сбором большого количества исходной первичной информации о расходах ресурсов и их стоимости.

2. Расчеты, выполненные по экономически обоснованным тарифам, формируют в среднем на 23,65 % более высокую стоимость жизненного цикла жилых зданий, чем при оценке затрат по субсидируемым государством тарифам.

3. Эксплуатационные расходы на коммунальные платежи составляют от 40,25 % до 68,46 % и являются самой капиталоемкой составляющей затрат жизненного цикла жилого здания.

4. Для энергоэффективных жилых домов стоимость единовременных затрат на строительство выше, а величина затрат жизненного цикла ниже, чем для жилых домов типовых потребительских характеристик.

5. Использование методики жизненного цикла позволяет оценить величину затрат, связанных с владением жилым домом, учитывая как единовременные, так и периодические затраты, что отражает интересы «зелёного» строительства и соответствует принципам циркулярной экономики.

Литература

1. Ермолаев, Е. Е. Развитие методических подходов к управлению эксплуатацией жилищного фонда / Е. Е. Ермолаев, Н. А. Кравченко, Е. А. Склярова // Вестник ГУУ. – 2016. – № 2. – С. 213–216.

2. Афанасьев, А. М. Обоснование выбора инновационных материалов на основе стоимости жизненного цикла газопровода / А. М. Афанасьев, Е. Е. Ермолаев, Е. П. Акри // Вестник ГУУ.–2017.–№ 11. – С. 22–26.

3. Григорьева, Н. А. Факторы экологичности и энергоэффективности в оценке экономической эффективности мероприятий по повышению энергоэффективности жилых зданий Н. А. Григорьева // Труды БГТУ. 2017.–№ 2 (202); Серия 5: Экономика и управление. – С. 80–85.

4. Устюжанин, А. В. Показатели жизненного цикла обоснования проектов строительства воздухоподогревателей / А. В. Устюжанин, Е. А. Королева, В. И. Баженов // Системные технологии. – 2018. – № 2 (27). – С. 5–13.

5. Национальный статистический комитет [Электронный ресурс]: Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 02.10.2021.

6. Методика расчета жизненного цикла жилого здания с учетом стоимости совокупных затрат: Международная ассоциация фондов жилищного строительства и ипотечного кредитования (МА-ИФ). – Введ. 04.06.16. – М. : Национальное объединение проектировщиков, 2014. 72 с.

УДК 659

Коржак В. А., аспирант кафедры экономики и управления
УО «Белорусский государственный экономический университет», г. Минск,
Республика Беларусь

СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ КАПИТАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ: ОЦЕНКА И АНАЛИЗ

В условиях экономической нестабильности и постоянного нарастания конкурентного давления, растет необходимость наиболее точного измерения эффективности маркетинговой стратегии в целом, и отдельных мероприятий, направленных на привлечение и удержание потребителей, в частности. В таких условиях, особую значимость приобретает вопрос оценки клиентского капитала и определения способов наиболее точного расчета пожизненной ценности клиентов [1].

Развитие организации основывается, с одной стороны, на инфраструктурной составляющей – сеть партнеров, технологий, систем управления, имеющихся ресурсов и т. д. А с другой – производство и реализация услуг/товаров невозможно без анализа потребностей потенциальных покупателей. И в современных условиях глобальной цифровизации огромное значение в изучении спроса и непосредственно реализации продукции имеют социальные сети. На кафедре экономики и управления ВШУБ БГЭУ была предпринята попытка оценить степень заинтересованности пользователей социальных сетей Фэйсбук и Инстаграм в прохождении магистерской программы бизнес-администрирования.

Для этого было проведено исследование населения Беларуси посредством таргетированной рекламы, в котором приняло участие 7953 пользователя названных социальных сетей. Репрезентативность выборки контролировалась по региональным, возрастным и половым признакам, а также сферой интересов. В спектр задач исследования входили как определения заинтересованности в

прохождении программы, так и узнавание потребностей потенциальных клиентов с целью дальнейшего сотрудничества. Отдельным блоком исследования является активность на странице аккаунта кафедры в социальной сети Инстаграм. Анализ показал, что в целом реакция пользователей на качественный и грамотно поданный контент достаточно высока, а эргономичный дизайн макетов привлекает целевых пользователей. Так, 58 % пользователей среагировали на видеоконтент, 27 % – на картинку с простой подачей информации, 0,6 % интересовались дополнительной информацией (переход на сайт), из них 0,06 % подали заявку на консультации, в ходе которых выяснилось, что они даже не знали о существовании данной программы.

Кампании интернет-маркетинга не только повышают осведомленность о продукте, но и раскрывают поколение рекламы с такими преимуществами, как самоселективность, интерактивность, полная интеграция различных медиа и маркетинговых возможностей, ориентированных на конкретных людей, страны или культуры [2].

Повышение имиджа и узнаваемости организации через социальные сети является одной из основных задач в управлении интеллектуальным капиталом. Для ее решения предлагается регулярно проводить мероприятия по продвижению товаров/услуг через таргетированную рекламу, а также грамотно представлять материал на страницах организации в социальных сетях с учетом потребностей будущих клиентов.

Литература

1. Мигачев, И. Б. Пути совершенствования методов и инструментов оценки клиентского капитала [Электронный ресурс] / И. Б. Мигачев // Вестник Евразийской науки, 2020. – № 6 (12). – Режим доступа: <https://esj.today/PDF/77ECVN620.pdf>.

2. Кириллов, А. А. Социальные сети и реклама в социальных сетях / А. А. Кириллов [и др.] // Форум молодых ученых. – 2020. – № 10 (50). – С. 235–239.

УДК 658.716

**Кулаков И. А., старший преподаватель,
Кулакова Л. О., старший преподаватель**
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

ВОЗМОЖНОСТИ И ПРЕИМУЩЕСТВА ИНТЕГРАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В МАРКЕТПЛЕЙСЫ

В настоящее время рынок маркетплейсов, как и вся онлайн-торговля демонстрируют стремительный рост, достигающий по отдельным из площадок 140 %.

Объём продаж в 2020 году топ-100 крупнейших в мире платформ составил \$2,7 трлн, что на 30 % выше показателя предыдущего года. Доля маркетплейсов мировой ритейл-онлайн-торговли равна 62 %.

В 2020 году ведущим драйвером всей электронной коммерции, в том числе и маркетплейсов, стала пандемия COVID-19. Онлайн-покупки явились единственной комфортной и безопасной альтернативой офлайн-покупкам.

Кроме коронавируса, как катализатора и ускорителя процессов бесконтактных продаж, у данного рынка есть и другие объективные факторы роста, среди которых цифровизация экономики, инновационные возможности логистики и технологии интернет-торговли, низкий порог входа на маркетплейсы для продавцов. В интернет-пространство вышли даже небольшие фирмы, у которых до 2020 года не было собственного веб-сайта. Препятствием для новоявленных e-commerce часто становится нехватка серверной инфраструктуры, что приводит к сбоям в работе трафика и неудовлетворению требований потребителей.

Другие же, крупнейшие и опытные игроки рынка, такие как Amazon и Walmart уже масштабируют и тиражируют все возможные формы бесконтактных продаж, обладают мощной электронной инфраструктурой. Именно сегодня барьер для входа в глобальные маркетплейсы как никогда низок, и поэтому действовать автономно и изолированно уже бессмысленно.

Маркетплейс – это интернет-платформа, с помощью которой продавцы и покупатели находят и взаимодействуют друг с другом. Степень специализации таких платформ весьма различна – от универсальных торговых площадок с товарами «на все случаи жизни» до узких отраслевых маркетплейсов услуг – финансовых, страховых или консалтинговых. Продавцами на разных площадках могут быть и компании, и физические лица. Так, например, широко известны такие маркетплейсы для B2C-торговли, как «Авито», «Аллегро», «Куфар».

Основными отличиями маркетплейса от интернет-магазина являются:

1. Количество продавцов и товаров на площадке.

Интернет-магазин чаще всего предлагает товары одного либо нескольких брендов. Маркетплейс же торгует товарами множества компаний-продавцов, и часто – различных категорий. По своей сути он является крупным онлайн-гипермаркетом.

2. Связь с офлайном.

Как правило, интернет-магазины представлены и в офлайн-режиме. Маркетплейсы же часто экономят на подобных затратах, но имеют пункты выдачи товаров.

3. Аудитория и география.

Маркетплейсы несут значительные затраты, связанные с привлечением пользователей, что обеспечивает более широкую аудиторию и трафик по сравнению с интернет-магазинами. Помимо этого, продвинутая логистика позволяет маркетплейсам обеспечивать себе более широкий географический охват пользователей.

При всём многообразии задач, решаемых на электронных площадках, укрупнённо их работу можно представить 3 моделями:

Витрина. Маркетплейс не включает в перечень оказываемых услуг доставку и клиентский сервис. С момента оформления покупки ответственность за дальнейшие действия берёт на себя продавец (FBS).

Доставка. В обязанность продавца входит доставка товаров на склад маркетплейса, доставка же покупателю – сфера ответственности площадки.

Склад и доставка. Продавец лишь доставляет товар на склад маркетплейса. Все остальные операции выполняются силами продающей площадки. Комплекс услуг по хранению, комплектации, упаковке и доставке покупателю называется фулфилментом (FBO). Подобная схема взаимоотношений маркетплейса, продавца и покупателя эффективна при активном трафике заказов.

В большинстве случаев электронные платформы предоставляют продавцам право выбора модели работы, постоянно расширяя перечень возможных форм взаимодействия с клиентами.

Рассмотрим и сравним преимущества крупнейших маркетплейсов:

«Яндекс. Маркет».

- По мнению многих, здесь «самая привлекательная комиссия» для продавцов, стартующая от 2 %.

- Различные варианты доставки, в том числе экспресс-доставка, доставка по клику посредством «Яндекс.Лавки» (заказ, сделанный накануне, выполняется на следующий день курьером по требованию клиента в течение 15–40 минут).

- Возможность накапливать баллы с помощью «Яндекс. Плюса» и использовать их для оплаты на маркетплейсе и любых других сервисах «Яндекса».

«СберМегаМаркет».

- Быстрые расчёты с продавцами (еженедельно во вторник и пятницу).

- Сервис Click&Collect позволяет забрать оформленный на маркетплейсе заказ в торговых точках партнёров-ритейлеров.

- «Честная» ротация в листинге – платформа гарантирует, что не допустит искусственной «накрутки» рейтинга товара или его полной дискредитации плохими отзывами.

«Wildberries», «Lamoda».

- Широкая линейка товаров.

- Множество пунктов выдачи.

Необходимо заметить, что непосредственной интеграции основных КИС в операционную систему маркетплейсов сегодня не существует. В программном обеспечении «Галлактика» и «1С» такая возможность отсутствует. С другой стороны, при необходимости это возможно осуществить посредством операционной системы соответствующей электронной платформы, если технически это предусмотрено. Большинство маркетплейсов позволяет такое подключение через стандарты CommerceML 1, CommerceML 2, CommerceML EDI.

На постсоветском пространстве наиболее доступной КИС для работы на электронных площадках и маркетплейсах является «МойСклад» (mjysklad.ru). Рассмотрим, какие возможности КИС «МойСклад» (mjysklad.ru) даёт при использовании в торговле. Версии для Windows, Linux, Android и iOS соответствует 54-ФЗ, что позволяет подключить фискальный регистратор, печатать кассовые и товарные чеки. Здесь, благодаря интуитивно понятному интерфейсу, легко регистрировать продажи, рассчитывать сдачу, осуществлять возвраты, платежи и выплаты. Кроме того, в системе можно выполнять продажу комплектов, весового товара, смешанную оплату – наличными и картой. Предусмотрены функции отложенных чеков, открытия и закрытия смены, покупателям могут быть предложены дисконтные и бонусные программы, возможна работа на кассе с разными системами налогообложения. Альтернативные варианты работы – офлайн-

режим, поддержка 54-ФЗ – подключение онлайн-кассы (фискального регистратора): АТОЛ, ШТРИХ-М, Viki Print, интеграция с Модуль-Кассой и смарт-терминалами Эвотор, MSPOS-К, MSPOS-Е-Ф.

Кроме этого, в рамках КИС «МойСклад» существует широкий ряд возможностей:

- оплата покупок по QR-кодам через «Систему быстрых платежей» (СБП) и «Плати» QR;
- эквайринг INPAS – подключение терминалов Verifone и PAX;
- поддержка работы со штрих-кодами (подключение сканера, глобальный справочник товаров, печать и генерация EAN-8, EAN-13, Code128 и др.);
- массовая печать этикеток и ценников с помощью удобного визуал-редактора;
- быстрая бесплатная маркировка остатков (даже в случае отсутствия в прошлом их учёта);
- запрос кодов в системе «Честный знак»;
- печать на этикетках;
- ввод-вывод товаров из оборота;
- перемаркировка в случае повреждения или нечитабельности кода;
- загрузка документов из ЭДО, что позволяет получать промаркированные товары от продавцов;
- все операции с промаркированными товарами выполняются бесплатно и на любых тарифах;
- подключение к ритейл-решению «МоегоСклада» сертифицированных фискальных регистраторов, с помощью которых ведётся фискальный документооборот, – возврат прихода, отчеты об открытии-закрытии смены, состоянии расчетов, чеки коррекции;
- отправка покупателям электронного чека;
- облачные чеки (при наличии нескольких торговых залов достаточно единственной онлайн-ККТ и бесплатного приложения «Касса «МойСклад» у каждого кассира).

Кроме перечисленных выше преимуществ, в операционной системе «МойСклад» предусмотрена простая и доступная интеграция с SMS, соцсетями, маркетплейсами, курьерами, службами доставки, с Почтовой службой, СДЭК, ПЭК, Voxberry, DPD, IML, PickPoint, ExpressRMS. Системой рассчитывается сумма вознаграждения курьера в зависимости от объёма и стоимости заказанных товаров, протяженности и сложности маршрута, печатаются отчет по курьеру, маршрутные листы, заявки и перечни заказов для служб доставки, контролируются взаиморасчеты с курьерскими и почтовыми службами, ведётся учет затрат услуг доставки, предусмотрены облачные чеки, т. е. регистрация продаж в бесплатном приложении «Касса МойСклад» в смартфоне с передачей данных на офлайн-кассу в офисе, после чего покупатель получает электронный чек в полном соответствии с 54-ФЗ.

Безусловно, данная КИС упрощает ведение учёта всех операций на складе, что позволяет оперативно получить информацию:

- о фактических остатках товаров с поправкой на резерв;
- характеристиках товаров и их серийных номерах;
- комиссионных товарах;

- объёмах продаж комплектов;
- штрих-кодах, их генерации, печати, сканерах;
- этикетках и ценниках;
- истории закупок по товарам и по контрагентам.

В КИС «МойСклад» возможны:

- импорт накладных и прайс-листов продавцов из Excel;
- импорт из систем ЭДО;
- корректировка взаиморасчетов с партнерами.

В настоящее время КИС «МойСклад» уже интегрирована с КИС множества крупных банков, в числе которых «Сбербанк», «Альфа-Банк», банк «Точка», «Модульбанк» и «Тинькофф-банк». Кроме того, «МойСклад» интегрирован с онлайн платёжными системами, среди которых ЮKassa (ex-Яндекс.Касса), Robokassa и CloudPayments.

Процесс планирования закупок в рамках системы организован следующим образом: преобразование заказов покупателей в заказы поставщикам, автоматическое пополнение склада до фиксированного остатка, формирование заказа на основе статистического анализа продаж, проверка комплектации, оперативное информирование о недостаточном количестве товаров, о несвоевременных отгрузках и т. д. Помимо этого, КИС «МойСклад» предлагает сценарии для рутинных ситуаций, варианты несложных инвентаризаций, подключение терминалов сбора информации АТОЛ.

Скриншот экрана операционной системы по закупкам приведен на рис. 4.1.

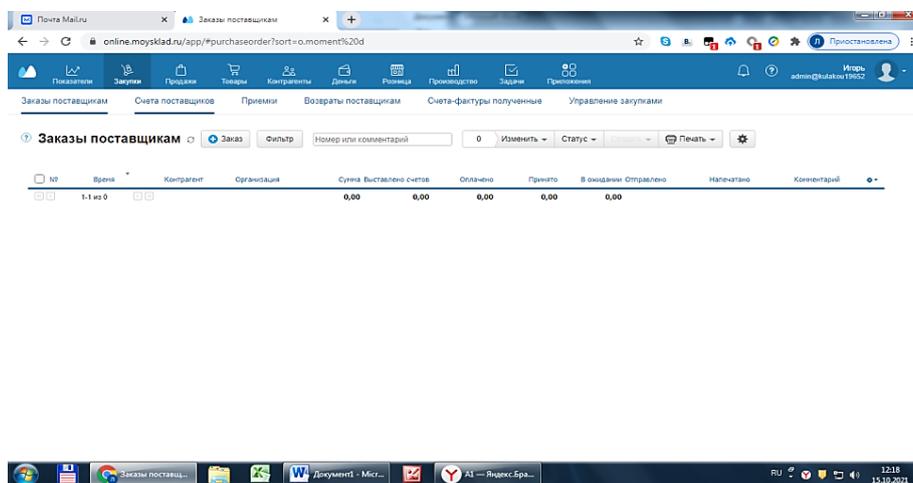


Рисунок 4.1 – Операционная система «МойСклад» по закупкам [2]

Из интернет-магазина в «МойСклад» поступают заказы, в обратном направлении – данные о наличии товаров (либо их модификаций) и сами товары. Обработка заказов, поступающих из различных интернет-магазинов, осуществляется в единой системе, благодаря интеграции с Instagram Shopping, Facebook, ВКонтакте, маркетплейсом Яндекса, Ozon, Wildberries, Goods.ru, Tiu.ru и др. Данные о товарах загружаются в формате Яндекс.Маркет (YML). Кроме того, система предлагает интуитивно понятную настройку синхронизации с 1С-Битрикс, UMI, AdvantShop, Nethouse, Webasyst Shop-Script, InSales и прочими популярными инструментами интернет-магазинов.

Обработка заказов покупателей в «МойСклад» выполняется в соответствии со следующим алгоритмом:

- определение параметров заказа: статус, способ и условия оплаты, доставки;
- отфильтровка по параметрам;
- оперативная обработка поступивших заказов: распределение по менеджерам и курьерам, изменение статуса, отгрузка и т. д.
- печать кассовых чеков для ПВЗ и курьеров на фискальном регистраторе (54-ФЗ) или дистанционно.

Скриншот экрана операционной системы по продажам приведен на рис. 4.2.

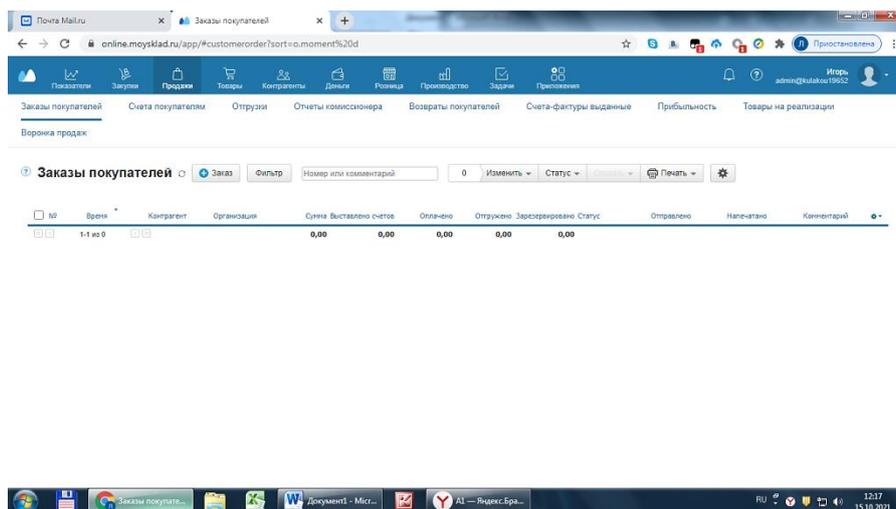


Рисунок 4.2 – Операционная система «МойСклад» по продажам [2]

Автоматизация магазина с помощью КИС «МойСклад» позволяет работать и офлайн (рис. 4.3).

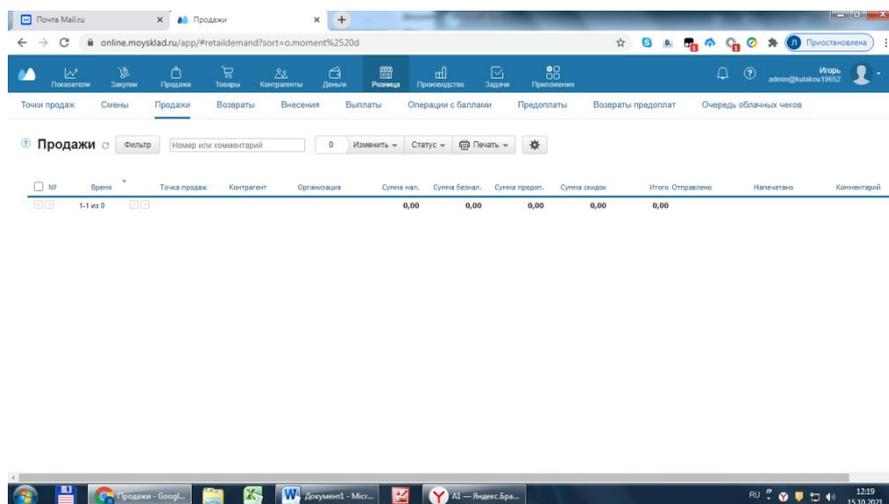


Рисунок 4.3 – Операционная система «МойСклад» по розничным продажам [2]

Благодаря интеграции в системе успешно осуществляется обработка заказов из маркетплейсов.

Сведения об остатках автоматически импортируются на все маркетплейсы, а значит, всегда актуальны, что минимизирует риск отмены заказов. Заказы из всех электронных площадок поступают в единую систему, что позволяет об-

работать их «в одном окне». Интегрироваться с маркетплейсом можно с помощью приложения к операционной системе (рис. 4.4).

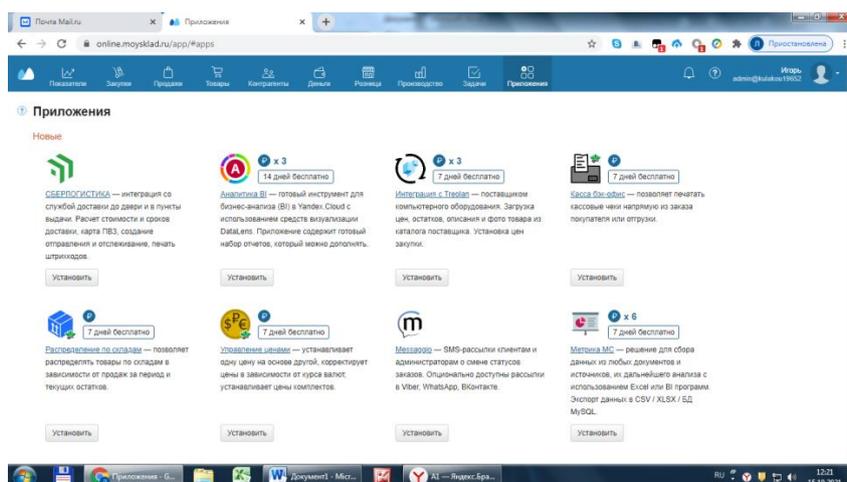


Рисунок 4.4 – Операционная система «МойСклад» по интеграции с маркетплейсами через приложения [2]

Подготовка поставки товаров на маркетплейс происходит в следующей последовательности:

- подготовка отгрузки на склад электронной платформы, печать необходимых документов и этикеток;
- контроль остатков на всех складах маркетплейса;
- прогноз объёмов запасов с возможностью автоматического заказа поставщику.

Как альтернативные рассмотренной выше системе «МойСклад» можно использовать программные обеспечения 1С и «Галактика», не имеющие прямой интеграции с маркетплейсами. Однако это возможно через операционную систему соответствующей площадки.

Для субъектов хозяйствования малого бизнеса в торговле оптимальным ПО является «1С: Управление торговлей, редакция 11», позволяющее настроить ассортимент, оптовые и розничные продажи, расчеты, кассу (рис. 4.5).

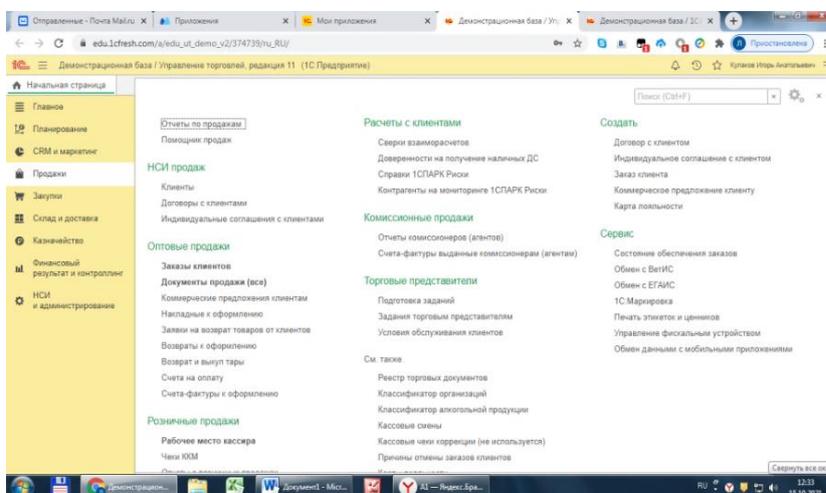


Рисунок 4.5 – Операционная система «1С: Управление торговлей, редакция 11» по управлению торговлей [3]

Для предприятий среднего и крупного бизнеса в торговле можно рекомендовать ПО «1С: ERP Управление предприятием 2», в котором настраиваются ассортимент, оптовые и розничные продажи, расчеты, касса, торговые представители (рис. 4.6).

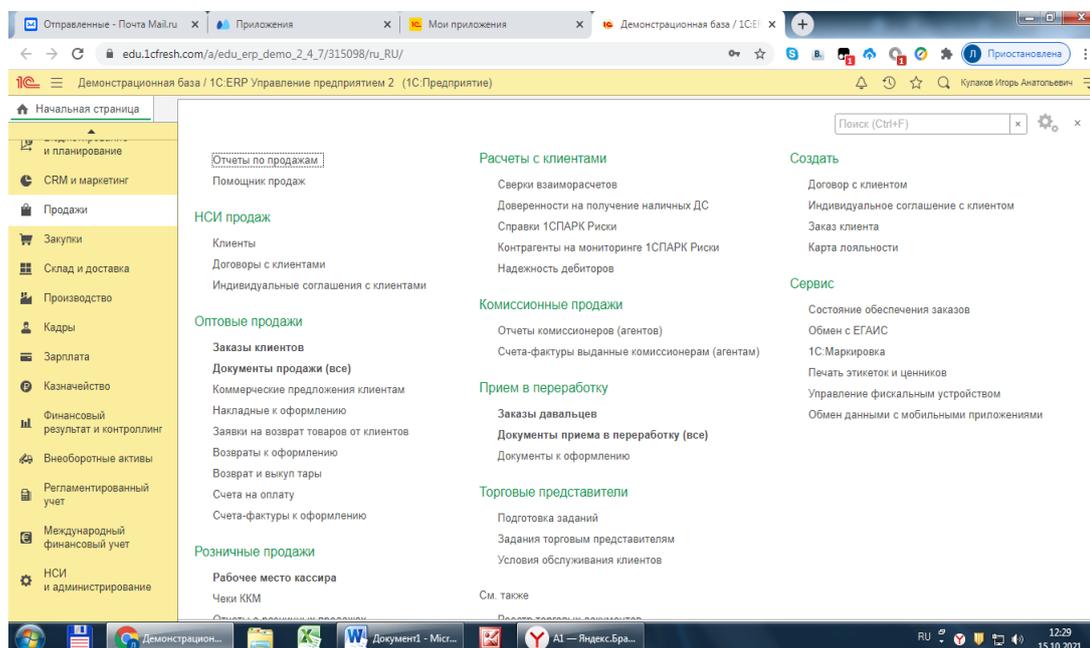


Рисунок 4.6 – Операционная система «1С: ERP Управление предприятием 2» по управлению торговлей [3]

Таким образом, оптимальным ПО для начала бизнеса в торговле с возможностью интеграции в систему маркетплейса является «МойСклад», для торговых предприятий малого бизнеса – «1С: Управление торговлей, редакция 11», для торговых предприятий среднего и крупного бизнеса – «1С: ERP Управление предприятием 2».

УДК 336.5

Матвеева Н. С., д. э. н., доцент
ФГБОУ ВО «Государственный университет управления»,
ФКУ НИИ ФСИН России
г. Москва, Россия

ОРГАНИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ЭЛЕКТРОННЫХ ЗАКУПОК ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ В РОССИИ

В современной мире государственные закупки являются обязательным элементом управления государственными финансами, а также выступают действенным рычагом государственного управления экономики [2, с. 6].

Ф. А. Тасалов отмечает, что в развитых странах через бюджет перераспределяется до 50 % национального дохода, такое положение дел также характерно для России [6, с. 3].

По оценкам ряда ученых на долю государственных закупок приходится от одной трети до двух третей средств консолидированного бюджета России. Занимая столь значимое место в затратной части бюджета страны, государственные закупки всегда привлекали к себе внимание общественности и специалистов в области финансов, поэтому актуальность вопросов организации государственных закупок ни для кого не вызывает сомнения.

В 2014 г. К. В. Кичик отмечал ежегодное увеличение расходов федерального бюджета осваиваемых путем проведения государственных закупок, указывая на то, что в 2007 г. они составляли более 2 трлн рублей, в 2008 г. – более 4 трлн рублей, в 2009 г. – более 4,5 трлн рублей, в 2010 г. – примерно 5 трлн рублей, в 2011 г. – около 5,3 трлн рублей [3, с. 17]. Рост показателей количества и объемов государственных закупок наблюдается также в 2019–2020 гг.

Характеризуя сферу государственных и муниципальных закупок, необходимо выделить основных участников контрактной системы в сфере закупок, к которым относятся заказчики (государственные заказчики, муниципальные заказчики, государственные (муниципальные) бюджетные и автономные учреждения, государственные (муниципальные) унитарные предприятия) и участники (в узком смысле слова), в том числе которые впоследствии становятся поставщиками, подрядчиками, исполнителями. На конец 2020 г. в единой информационной системе в сфере закупок (далее – ЕИС) было зарегистрировано

– 141 тыс. заказчиков (количество заказчиков аналогично показателю 2019 года) [5, с. 3];

– более 570000 тыс. участников (по данным Единого реестра участников закупок) [7].

Характеристика видов заказчиков, осуществлявших закупки для обеспечения государственных и муниципальных нужд, представлена на рисунке 1.

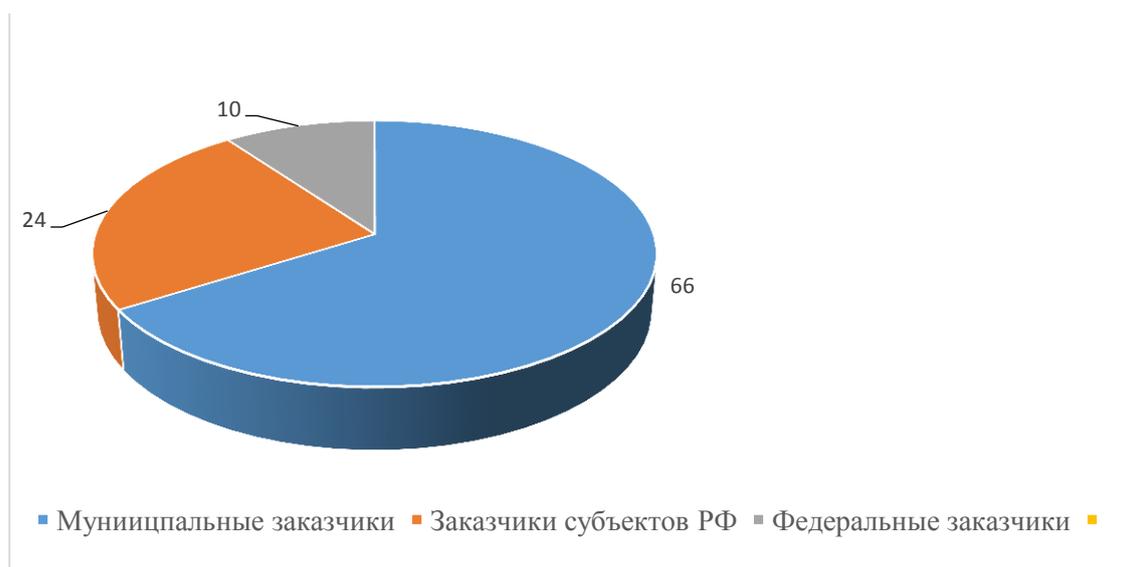


Рисунок 1 – Структура видов заказчиков, осуществлявших закупки в 2020 г. по данным ЕИС, % [5, с. 3–4]

Представляет интерес также состав участников закупок, зарегистрированных в Едином реестре участников закупок (далее – ЕРУЗ) (рис. 2).

Юридические лица	<ul style="list-style-type: none"> • резиденты: 342 тыс. участников закупок • нерезиденты: 52 участника закупок
Физические лица	<ul style="list-style-type: none"> • резиденты: 139 тыс. участников: закупок • нерезиденты: 531 участник закупок
Филиалы юридических лиц	<ul style="list-style-type: none"> • резиденты: 1,2 тыс. участников закупок • нерезиденты: 43 участника закупок

Рисунок 2 – Сведения об участниках закупок, зарегистрированных в ЕРУЗ, в разрезе видов участников закупки [5, с. 5].

Еще более значимые расходы государственного бюджета с целью обеспечения своих нужд можно привести по результатам 2019 и 2020 годов. В 2019 году в ЕИС было размещено 2,96 млн извещений общей стоимостью 9,6 трлн рублей, в 2020 году – 2,2 млн извещений об осуществлении закупок общей стоимостью 9,4 трлн рублей [5, с. 23].

По результатам конкурентных процедур заказчиками в 2019 году было заключено и размещено в реестре контрактов 3,6 млн контрактов общей стоимостью 8,21 трлн рублей, в 2020 году – 3,4 млн контрактов на общую сумму 8,9 трлн рублей. Таким образом, объем таких контрактов в 2020 году увеличился на 8,5 % в сравнении с 2019 годом. Необходимо также отметить рост закупок по результатам осуществления закупок у единственного поставщика, подрядчика, исполнителя. В 2019 году заказчиками было заключено 3,62 млн контрактов на сумму 7,92 трлн рублей, в 2020 году – 3,1 млн контрактов на общую сумму более 8 трлн рублей. Приведенные данные позволили констатировать уменьшение на 14 % количества заключенных контрактов и снижение суммы контрактов на 1 % в сравнении с 2019 годом [5, с. 24–25].

Безусловно, развитию рынка государственных закупок России способствовало постоянное и системное совершенствование законодательства в сфере закупок и, прежде всего, Федерального закона от 05.04.2013 г. «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» [1]¹, а также переход с 1 января 2018 года к проведению электронных процедур при определении поставщиков (подрядчиков исполнителей).

В 2020 году с использованием функционала электронных торговых площадок было осуществлено 2,1 млн закупок (рис. 3) на общую сумму 9,2 трлн рублей, что в количественном выражении на 16 % (2,5 млн закупок) меньше, а в стоимостном больше на 1 % (9,07 трлн рублей) аналогичных показателей 2019 года.

¹ С момента принятия Федерального закона от 05.04.2013 «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» в него были внесены изменения 83 федеральными законами и 1 Постановлением Конституционного суда РФ.

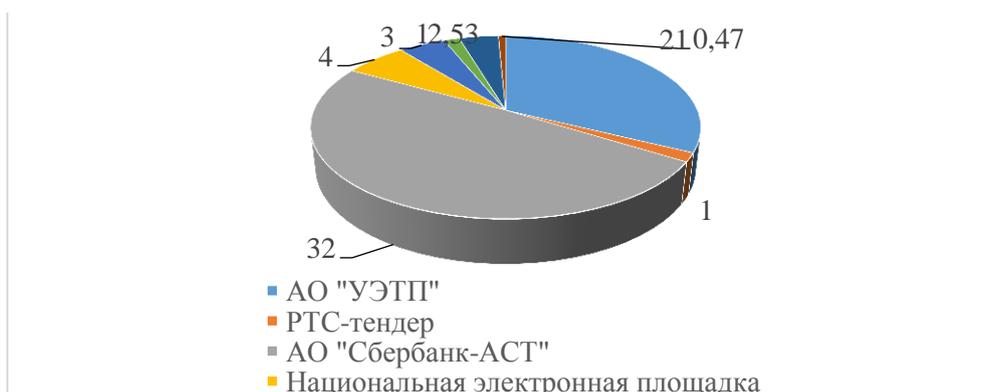


Рисунок 3 – Структура количества закупок, осуществляемых заказчиками в 2020 г. в разрезе электронных торговых площадок, % [5, с. 22–23].

Стоимостной объем закупок в разрезе электронных площадке представлен на рисунке 4.



Рисунок 4 – Структура стоимостного объема закупок, осуществляемых заказчиками в 2020 г. в разрезе электронных торговых площадок, % [5, с. 22–23].

Представленные данные свидетельствуют о том, что 89 % закупок (по количеству) и 81 % закупок (по цене) осуществлялось с использованием функционала трех электронных торговых площадок (АО «ЕЭТП», РТС Тендер, АО «Сбербанк-АСТ»).

Эффективность государственных закупок также не вызывает сомнения, хотя и результаты не столь значительные. По результатам осуществления закупок в 2020 году средний размер снижения начальной максимальной цены контракта (НМЦК) составил 10,49 % (428,7 млрд рублей) [5, с. 23].

Кроме выше указанных электронных площадок в России созданы и функционируют региональные электронные торговые площадки для закупки государственными заказчиками товаров, работ, услуг, в том числе осуществления закупок у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя).

Так, например, Правительство г. Москвы для автоматизации процедуры закупок малого объема московских госзаказчиков и привлечения к таким закупкам субъектов малого и среднего бизнеса создало Портал поставщиков системы

Единая автоматизированная информационная система торгов (далее — ЕАИСТ, сайт www.zakupki.mos.ru). На этой площадке поставщики по своей инициативе могут размещать свои предложения для госзаказчиков. Указанный сервис еще называют электронным магазином ЕАИСТ. Единая автоматизированная информационная система торгов (ЕАИСТ) дает возможность проведения закупок малого объема в двух формах. С 2017 года на этом портале проводятся, так называемые, малые аукционы (котировочные сессии). Появление ЕАИСТ стало не только своевременным, но и необходимым для обеспечения возможности напрямую связать в кратчайшие сроки заказчика и потенциального поставщика.

Заказчик, разместивший информацию о потребности в определенной продукции на ЕАИСТ, дает сигнал поставщикам, ранее разместившим оферты на поставку аналогичных ТРУ, а ЕАИСТ в автоматическом режиме рассылает им приглашения принять участие в котировочной сессии. Поставщик после ознакомления с условиями закупки может дать согласие на участие в процедуре закупки или отказаться от нее. У поставщика также имеется возможность размещать свои предложения даже при отсутствии реальных предложений заказчиков. Заказчики при необходимости проводят поиск нужной им продукции среди опубликованных оферт и выбирают подходящие им предложения, направляя поставщику проект контракта выбранному поставщику. Последний может при помощи функционала системы подписать договор в электронной форме, направить протокол разногласий или отказаться от его заключения [4, с. 71–87].

Проведенное исследование показало, что совершенствование законодательства в сфере государственных и муниципальных закупок, в том числе за счет расширения применения новых цифровых технологий при определении поставщиков (исполнителей, подрядчиков), создание и организация работы электронных торговых площадок, организация электронного документооборота в значительной степени способствуют достижению поставленных Федеральным законом от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ целей в части оптимизации бюджетных расходов всех уровней бюджетов бюджетной системы, повышения эффективности и результативности закупок, недопущения злоупотреблений и коррупции в сфере государственных закупок. Несмотря на наличие положительных результатов в сфере государственных закупок нельзя утверждать, что указанные выше цели достигнуты в полном объеме, но выбранная траектория развития определена верно.

Литература

1. (Федеральный закон от 05.04.2013 г.) О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: СПС «КонсультантПлюс».

2. Каранатова, Л. Г. Управление жизненным циклом государственных закупок в Российской Федерации: переход к федеральной контрактной системе: учеб. пособие / Л. Г. Каранатова, А. Е. Кузьмин, А. М. Кузьмина; Сев.-Зап.ин-тупр.–фил. РАНХиГС. – СПб. :ИПЦ СЗИУ РАНХиГС, 2012.

3. Кичик, К. В. Государственный (муниципальный) заказ России: правовые проблемы формирования, размещения и исполнения. / К. В. Кичик. [Электронный ресурс]. – <http://lib.rus.ec/b/434239/read> 03.01.2014. – Дата обращения 25.10.2021.

4. Матвеева, Н. С. Государственные и муниципальные электронные закупки: учебник Электронный ресурс / под общ. ред. Н. С. Матвеева, В. В. Попов,

И. В. Рыбальченко. – Москва : Общество с ограниченной ответственностью «Русайнс», 2021. – 294 с. – Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=44808554>. – Дата обращения 26.10.2021.

5. Сводный аналитический отчет по результатам осуществления мониторинга закупок, товаров, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд в соответствии с Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» по итогам 2020 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.ru/common/upload/library/2021/05/main/44-FZ.pdf>. – Дата обращения 27.10.2021.

6. Тасалов Ф. А. Контрактная система в сфере государственных закупок России и США: сравнительно-правовое исследование. Монография / Ф. А. Тасалов. – М. : Издательство «Проспект», 2014 г. – С. 3. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://fictionbook.ru/author/filipp_artemevich_tsalov/kontraktnaya_sistema_v_sfere_gosudarstve/read_online.html. – Дата обращения 27.10.2021.

7. Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zakupki.gov.ru/epz/eruz/-search/results.html>. – Дата обращения 28.10.2021.

УДК 336.6

Михолап Е. В., магистр, преподаватель кафедры экономики и управления на предприятии,

Барабан П. А., студент

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»

г. Гродно, Республика Беларусь

ФОРМИРОВАНИЕ ПЕРЕЧНЯ МЕРОПРИЯТИЙ ДЛЯ ДОСТИЖЕНИЯ ФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕЛЕЙ В РАМКАХ ВНЕДРЕНИЯ ССП

В соответствии с алгоритмом формирования системы сбалансированных показателей (ССП) – системы управления, которая позволяет переводить стратегические планы организаций на язык операционного управления и контролировать их реализацию с помощью ключевых показателей эффективности, – после определения стратегических целей, выявления причинно-следственных связей, показателей и критериев эффективности разрабатывается перечень мероприятий для достижения данных целей [1, с. 707]. В результате чего формируется счетная карта предприятия в целом и его подразделений, вплоть до отдельных работников. В результате данного этапа полностью формируется ССП [2, с. 103].

Объектом исследования выступает система стратегического управления маркетинговой службы промышленного предприятия ОАО «Белкард», специализирующегося на выпуске автокомпонентов.

Для повышения эффективности деятельности маркетинговой службы ОАО «Белкард» на основе анализа стратегической карты и причинно-следственных связей были также разработаны соответствующие мероприятия. Мероприятия, а также ответственные подразделения предприятия по направлению «Финансы» представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Мероприятия по направлению «Финансы»

Цели	Мероприятия	Ответственный
Рост экспорта продукции	Поиск новых потребителей и перспективных рынков сбыта	Управление маркетинга (УМ)
	Диверсификация и расширение рынков сбыта	УМ; планово-экономический отдел (ПЭО)
Повышение рентабельности продаж	Активизация маркетинговых мероприятий	УМ
	Гибкость ценовой политики для постоянных клиентов (гибкость системы скидок); рост продаж (эффект масштаба)	УМ; ПЭО
	Диверсификация продуктового портфеля; оптимизация ассортиментной политики (устранение неликвидных видов продукции); интенсификация производства	УМ; научно-технический центр (НТЦ); отдел технического контроля (ОТК); управление материально-технического снабжения (УМТС); отдел труда и заработной платы (ОТиЗ)
Рост объемов продаж	Оптимизация структуры производимой продукции	УМ; НТЦ; ОТК; УМТС; ОТиЗ
	Активизация маркетинговых мероприятий	УМ
	Гибкость системы скидок	УМ; ПЭО
	Оптимальный выбор стратегии управления	Директор; УМ

Примечание – Источник: собственная разработка

Мероприятия и ответственные подразделения по направлению «Клиенты» представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Мероприятия по направлению «Клиенты»

Цели	Мероприятия	Ответственный
Удержание существующих рынков сбыта	Разработка стратегии работы по тендерам; работа с клиентской базой, повышение эффективности существующих и появление новых методов работы с клиентами; соблюдение условий договора, сроков поставки	УМ
	Предоставление гибкой системы скидок	УМ; ПЭО
	Предоставление продукции высокого качества	ОТК
Расширение рынков сбыта	Интенсификация методов привлечения потребителей существующей продукции	УМ
	Исследование и прогнозирование рынков, усиление политики продвижения продукции путем использования рекламы, стимулирования сбыта	УМ, ПЭО
	Развитие продуктовой линейки, повышение репутации предприятия за счет выполнения крупных заказов	УМ; НТЦ; ОТК; ПЭО
Укрепление репутации предприятия	Изучение удовлетворенности и анализ требований потребителей; разработка плана мероприятий по повышению их удовлетворенности; разработка стратегии брендинга; организация системы сервисного обслуживания продукции ОАО «Белкард» за счет сотрудничества с субъектами ТПС и специализированными субъектами хозяйствования; участие в крупных отраслевых ярмарках, форумах, конференциях; укрепление репутации в социальной сфере путем участия в благотворительных акциях	УМ
	Выполнение крупных заказов	УМ; ОТК; НТЦ; ПЭО

Примечание – Источник: собственная разработка

Для реализации поставленных целей по блоку «Бизнес-процессы» маркетинговой службе ОАО «Белкард» необходимо осуществить ряд мероприятий по каждому из выделенных направлений (таблица 3).

Таблица 3 – Мероприятия по направлению «Бизнес-процессы»

Цели	Мероприятия	Ответственный
Повышение качества обслуживания	Совершенствование внутренней организации обслуживания потребителей; соблюдение условий договора, сроков поставки; сокращение времени рассмотрения и ответов на заявки	УМ
Расширение ТПС	Внедрения новой системы скидок; активизации рекламно-выставочной деятельности; сотрудничество с субъектами ТПС и специализированными субъектами хозяйствования	УМ; ПЭО
Диверсификация продуктового портфеля	Проведение исследования рынка автозапчастей на предмет поиска новой продукции для освоения производства; поиск и анализ информации о деятельности предприятий по производству карданных валов, амортизаторов, тормозных камер в странах СНГ, странах дальнего зарубежья в части освоения новых видов и типоразмеров	УМ; ПЭО
Активизация маркетинга	Мониторинг эффективности рекламных инструментов; использование выделенных средств для проведения крупных исследований рынка, участия в форумах, выставках, посещения потенциальных контрагентов	УМ; ПЭО

Примечание – Источник: собственная разработка

Перечень мероприятий по направлению «Обучение и развитие» представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Мероприятия по направлению «Обучение и развитие»

Цели	Мероприятия	Ответственный
Повышение уровня удовлетворенности сотрудников	Применение эффективной системы мотивации персонала (создание корпоративной культуры в области кадров, включающую в себя привлечение, развитие и удержание персонала); участие в мотивационных тренингах; использование экономических и социальных методов стимулирования	УМ; ОТиЗ
	Вовлечение персонала в процесс проведения изменений	Директор; УМ
	Поддержание психологического климата сотрудниками	УМ
Повышение квалификации, подготовка и переподготовка персонала	Проведение оценки потребности в обучении сотрудников отдела; проведение тренингов; прохождение сотрудниками обучения для повышения квалификации	ОТиЗ; ПЭО; УМ
	Сотрудничество с университетами по поводу обучения студентов для дальнейшего трудоустройства	УМ, ОТиЗ
Развитие информационной системы	Поиск и внедрение оптимальной автоматизированной информационной системы; использование данной системы сотрудниками	УМ; информационно-вычислительный центр (ИВЦ)

Примечание – Источник: собственная разработка

Таким образом, для маркетинговой службы ОАО «Белкард» было определено 13 функциональных целей по всем блокам ССП с перечнем необходимых мероприятий и ответственных подразделений для их достижения.

При этом реализация части мероприятий для достижения целей отдела маркетинга, являющегося не изолированным хозяйствующим субъектом, а частью предприятия как системы, невозможна без взаимодействия с другими отделами, что в дальнейшем необходимо учитывать при их осуществлении.

Литература

1. Михолап, Е. В. Разработка ключевых показателей эффективности в рамках формирования ССП / Е. В. Михолап // Тенденции экономического развития в XXI веке: Материалы III Международной научной конференции, Минск, 01 марта 2021 г. – Минск : БГУ, 2021. – С. 707–710.

2. Одинцов, Б. Е. Моделирование процесса приведения предприятия в сбалансированное состояние / Б. Е. Одинцов, А. Н. Романов // Управленческие науки. – 2016. – № 2. – С.101–112.

УДК 336.763

Мишкова М. П., старший преподаватель,
Ковалевич О. А., старший преподаватель,
Ермакова Э. Э., старший преподаватель

УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

В системе управления деятельностью предприятия в современных условиях наиболее сложным и ответственным звеном является управление финансами. Одной из задач управления финансами предприятия является эффективное управление потоками финансовых средств.

Финансовые поступления и траты распределяются во времени. Временная ценность денег является одним из главных принципов финансовой сферы. Деньги сегодня совсем не тождественны деньгам завтра: ценность денег сегодня выше, чем завтра, и совсем не тождественна их ценности через месяц или год. Инфляция и недополученная прибыль приводят к снижению эффективности работы организаций, что выражается в снижении доходов. Руководитель предприятия при заключении договора будет стремиться получить деньги в виде предоплаты, а выплату обязательств, наоборот, отложить на некоторое время, то есть взять деньги наперед. Эти обстоятельства делают фактор времени существенным для рассмотрения. Возникает потребность в инструменте, который бы позволял осуществлять корректирующие меры применительно к финансовому потоку.

Финансовый поток представляет собой движение денежных средств, циркулирующих в рамках предприятия, а также между внешней средой и предприятием, то есть в цепях поставок. Подход к управлению финансовым потоком, с позиции интегрированной системы цепей поставок, позволяет использовать принцип синергичности, применение которого позволяет максимально увеличить доходы, при этом минимизировав потери и снизив риски.

Главная цель данной статьи – разработка методики финансового управления, направленной на оптимизацию структуры предприятия, повышение его

финансовой устойчивости и создание эффективного механизма управления финансовыми потоками в цепях поставок. Достижение поставленной цели потребовало решения **следующих задач**:

- рассмотреть и исследовать концепции, теории и инструменты управления финансовыми потоками в цепях поставок;
- разработать комплексную систему управления финансовыми потоками в цепях поставок.

Научная новизна и значимость полученных результатов заключается в следующем:

1. На основе критической оценки различных подходов к содержанию управления финансовыми потоками в цепях поставок разработать его определение применительно к условиям функционирования отечественных предприятий.

2. Предложить комплексную систему управления финансовыми потоками предприятий, основанную на системном подходе как научной базе финансовой логистики, включающую в себя подсистемы финансового планирования, управления функционирующим капиталом, управления денежными потоками и финансовыми результатами, финансового анализа.

В системе управления различными аспектами деятельности любого предприятия в современных условиях наиболее сложным и ответственным звеном является управление финансами. Одной из задач такого управления является эффективное управление потоками финансовых средств. Финансовый поток с позиции логистики являет собой движение денежных средств, циркулирующих в цепи поставок. Подход к управлению финансовым потоком, с позиции интегрированной логистической системы, позволяет использовать принцип синергичности (за счет согласованности действий во всех взаимосвязанных процессах производства и обращения добиться большего эффекта в целом по структуре, чем при улучшении функционирования отдельных элементов). Применение логистического подхода позволяет максимально увеличить доходы, при этом минимизировав потери и защитить риски.

Финансовый поток представляет собой целевое целенаправленное распределение финансовых ресурсов в логистической финансовой системе организации. Такие потоки могут обращаться как во внутренней среде организации (различные подразделения предприятия, склады, цеха и т. д.), так и быть направлены во внешнюю среду контрагентам, с которыми работает фирма.

Среди формулировок, характеризующих содержательную функцию финансовых потоков, выделяют следующие. Е. Ю. Дерюгина [1] под финансовым потоком понимает направленное движение финансовых ресурсов в логистической системе и за ее пределами, генерируемых с целью бесперебойного обеспечения и перемещения других логистических потоков, а также создания запасов, необходимых логистической системе. О. Н. Курбатов [2] рассматривает финансовый поток как синхронизированное во времени направленное движение финансовых ресурсов, связанное с материальными, информационными и иными потоками. Особенностью финансового потока является различная интенсивность – его направление и величина (объем) могут весьма существенно различаться в различное время. В. П. Попков [3] утверждал, что финансовый поток представляет собой совокупность однородных элементов – элементов финансового потока, представляющих собой это единичное перечисление (перераспределение) денежных средств, относящихся к соответствующему финансовому потоку. Элемент потока задается двумя основными параметрами – величиной (стоимостью) и временем. Абсолютная вели-

чина элемента финансового потока соответствует сумме перемещаемых денежных средств. Согласно источнику [4], финансовый поток – это направленное движение финансовых ресурсов, связанное с материальными, информационными и иными потоками как в рамках логистической системы, так и вне ее. Финансовые потоки возникают при возмещении логистических затрат и издержек, привлечении средств из источников финансирования, возмещении (в денежном эквиваленте) за реализованную продукцию и оказанные услуги участникам логистической цепи. Для планирования рассмотренная классификация позволяет более целенаправленно осуществлять учет, анализ и планирование финансовых потоков различных видов на предприятии.

Таким образом, основной задачей финансовой логистики является оптимизация движения финансовых потоков. Оптимизация финансовых потоков представляет собой процесс выбора наилучших форм их организации на предприятии с учетом условий и особенностей осуществления его хозяйственной деятельности.

Анализ последних исследований и публикаций показал, что задачи финансовой логистики в специальной экономической литературе, как правило, представляются в виде перечней большого количества задач, не всегда взаимосвязанных между собой.

Весь спектр представленных задач финансовой логистики можно разделить на две группы: задачи, соответствующие задачам финансового менеджмента, то есть задачи управления; логистические задачи – задачи оптимизации. Последние в свою очередь также можно классифицировать в разрезе двух подгрупп: задачи организации, предполагающие создание моделей, алгоритмов и систем управления и обработки информации, и задачи координации, связанные с различными видами потоков, прежде всего финансовыми (табл. 1).

Таблица 1 – Предлагаемая система задач финансовой логистики

Задачи, соответствующие задачам финансового менеджмента (задачи управления)	Логистические задачи (задачи оптимизации)	
	Задачи организации, предполагающие создание моделей, алгоритмов и систем управления и обработки информации	Задачи координации, связанные с различными видами потоков, прежде всего финансовыми
<ol style="list-style-type: none"> 1. Проведение финансового анализа и контроля. 2. Выбор способов финансирования. 3. Оценка инвестиционных проектов в части построения логистической системы. 4. Использование рыночных механизмов привлечения капитала. 5. Определение основных направлений формирования и использования финансовых ресурсов на перспективу, с учетом развития производственной и коммерческой деятельности, а также состояния макроэкономической конъюнктуры. 6. Разработка и реализация ценовой политики. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Разработка концепции управления финансовыми потоками логистической системы. 2. Создание эффективных информационных систем по управлению финансовыми потоками, обеспечивающих выбор оптимального управленческого решения из предложенных альтернатив. 3. Управление логистическими издержкам. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Определение ключевых показателей эффективности логистической системы. 2. Установление связи параметров материального потока и ключевых показателей эффективности. 3. Анализ чувствительности параметров материального потока к изменению параметров финансового потока. 4. Определение параметров финансового потока, оптимизирующих параметры материального потока, выраженные через ключевые показатели эффективности. 5. Координация оперативного управления финансовыми и материальными потоками с целью оптимизации логистических затрат.

При таком подходе к классификации прослеживается взаимосвязь дисциплин, а также ведущая роль логистической составляющей. Это позволяет заключить, что более значимыми являются логистические задачи, а именно оптимизация управления потоком финансовых ресурсов. Следует отметить, что перечень задач финансовой логистики, представленный в таблице, является укрупненным, во многих литературных источниках он представлен в более детализированном виде. Однако, на наш взгляд, излишняя детализация не способствует целостному восприятию дисциплины.

Комплекс задач финансовой логистики представляет собой систему, компонентами которой выступают адаптированные задачи логистики и финансового менеджмента, группируемые в соответствии с основными этапами движения финансового и материального потоков и ориентированные на стратегические и тактические цели развития предприятия.

Задачи, решаемые в рамках финансовой логистики, охватывают достаточно широкий круг проблем, связанных с различными аспектами организации управления и оптимизации финансовых потоков. Их практическое решение позволяет значительно повысить эффективность управления финансовыми ресурсами субъектов хозяйствования.

Таким образом, главной задачей финансового менеджмента и финансовой логистики является разработка и применение соответствующих методов, средств и инструментов, способствующих достижению конкретной поставленной цели деятельности. Система целей финансового менеджмента и финансовой логистики может включать в себя: выживание предприятия в условиях конкурентной борьбы для избежание банкротства и крупных финансовых неудач; максимизацию прибыли и минимизацию расходов; обеспечение устойчивых темпов роста экономического потенциала компании, рост объемов производства и реализации; увеличение доходов руководящего состава, владельцев компании, персонала фирмы; обеспечение рентабельности деятельности и др.

В конечном итоге все эти цели ориентированы на повышение доходов вкладчиков (акционеры) или владельцев (собственников капитала) компании и могут быть достигнуты на основе реализации основных функций финансовой логистики.

В задачи финансовой логистики входит также определение оптимального соотношения между краткосрочными и долгосрочными целями развития фирмы и принимаемыми решениями координации деятельности различных служб и подразделений по управлению финансами.

При этом весьма важным является определение приоритетов и поиск компромиссов для оптимального сочетания интересов различных хозяйственных подразделений. Такое сочетание может быть достигнуто путем реализации важнейшей функции менеджмента – координации действий всех исполнителей в соответствии с разработанной стратегией.

Конкретные формы и методы реализации функций и решения задач финансовой логистики определяются финансовой политикой предприятия. Она должна затрагивать все стороны экономической деятельности фирмы: научно-техническую, производственную, материально-техническое снабжение, сбыт. *Методической основой при разработке финансовой политики в конкретной фирме* могут служить поло-

жения и методические рекомендации по разработке финансовой политики предприятия, в которых предусмотрены следующие элементы: учетная политика; кредитная политика; политика управления денежными средствами; политика в отношении управления издержками; дивидендная политика.

Выбор варианта учетной политики предприятие должно осуществлять в соответствии с национальными стандартами бухгалтерского учета.

В рамках кредитной политики решается вопрос об источниках текущих инвестиций в оборотные средства на основе определения оптимального соотношения между собственными и заемными средствами, а также о целесообразности привлечения долгосрочных инвестиционных кредитов.

Политика управления денежными средствами связана с оптимизацией остатков средств на счетах, минимизацией разрывов между поступлением средств и их использованием, применением различных схем расчетов, предусматриваемых в договорах.

Политика в отношении управления издержками реализуется с помощью системы бюджетирования, предусматривающей разработку бюджетов (смет) по всем основным элементам затрат и осуществление эффективного контроля за их исполнением.

Дивидендная политика должна уравнивать защиту интересов собственников с интересами менеджеров и инвесторов с целью максимизации цены предприятия. Возможны следующие варианты дивидендной политики: дивиденды как постоянный процент от прибыли; политика форсированных дивидендных выплат – дивиденды выплачиваются в фиксированном размере на каждую акцию; политика выплат гарантированного минимума и экстра дивидендов.

Политика в отношении капитала должна быть направлена на установление рационального соотношения между долгосрочными и краткосрочными активами, обеспечивающего прогрессивное развитие предприятия.

В современных условиях главная особенность финансовой политики фирм состоит в комплексном использовании финансовых инструментов, причем в зависимости от конкретных условий. Важнейшими из них являются денежные средства в кассе, на расчетном и валютном счетах; кредитные инструменты (облигации, форвардные контракты, фьючерсы, опционы и др.); а также способы участия в уставном капитале (акции и паи).

Основными методами реализации финансовой политики являются: прогнозирование, планирование, налогообложение, страхование, кредитование, самофинансирование, система расчетов, система финансовых санкций, система амортизационных отчислений, система стимулирования, принципы ценообразования, трастовые операции, трансфертные операции, залоговые операции, аренда, лизинг, факторинг и другие современные формы финансовой деятельности.

Основой информационного обеспечения системы финансовой логистики служит любая информация финансового характера, содержащаяся в бухгалтерской отчетности, статистических документах, планово-отчетной документации и т. п.

Функционирование любой системы финансового управления осуществляется в рамках действующего правового и нормативного обеспечения, к которым, в первую очередь, следует отнести законы, указы Президента, постановления Правительства, лицензии, уставные документы, нормы, инструкции и др. Реализация принятых финансовых решений обеспечивается посредством должного маневрирования денежными ресурсами, управления их непрерывным движением и организацией эффективного использования. Критерием эффективности финансовой политики являются стабильные денежные потоки, а общепринятым инструментом для их измерения служат деньги, являющиеся всеобщим эквивалентом созданной в процессе производства стоимости общественного продукта.

Литература

1. Дерюгина, Е. Ю. Развитие моделей и методов управления материальными и финансовыми потоками логистической системы с учетом их взаимосвязи и взаимодействия : дис. канд. экон. наук : 08.00.05 / Е. Ю. Дерюгина. – СПб., 2005. – 142 с.
2. Курбатов, О. Н. Финансовая логистика в коммерческих банках / О. Н. Курбатов // Логистика. – 2010. – № 4. – С. 16–17.
3. Попков, В. П. Организация и финансирование инвестиций : учеб. пособие / В. П. Попков, В. П. Семенов. – СПб. : Питер : Питер бук, 2001. – 221 с.
4. Раицкий, К. А. Экономика предприятия : учебник / К. А. Раицкий. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дашков и К, 2002. – 1010 с.

УДК 338.47

Савельев А. А., директор автономной некоммерческой научно-исследовательской организации «Лаборатория Сервисологии», аспирант кафедры экономики и менеджмента ГАО ВО г. Москвы «Московский городской педагогический университет», г. Москва, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ЗАКУПОК УСЛУГ СВЯЗИ НА РЫНКАХ B2B И B2O

Тема настоящего доклада представляется актуальной для телекоммуникационной отрасли как в Российской Федерации, так и в Республике Беларусь и других государствах на постсоветском пространстве, поскольку развитие технологий и услуг связи в период перехода от плановой экономики к рыночной происходило по относительно похожим сценариям.

Телекоммуникационные технологии приобретают сегодня особое значение – сложно переоценить их роль в рамках процесса глобализации, при котором происходит международное разделение труда, формирование глобального мирового рынка, тесное переплетение политических, экономических и общественных связей. Все большую значимость стали приобретать коммуникации между субъектами различных отношений; с каждым годом вспомогательная

функция телекоммуникаций (электросвязи) становится все более ощутимой, главным образом, благодаря непрерывному развитию и совершенствованию средств связи, появлению новых технологий и увеличению скорости и объемов передаваемой информации [1, с. 3].

Цифровая экономика должна стать основой создания качественно новых моделей бизнеса, торговли, логистики, производства, изменения формата образования, здравоохранения, государственного управления, коммуникаций между людьми [2, с. 3]. Телекоммуникации являются незаменимым и в то же время незримым звеном цифровой экономики: без подключения к сетям передачи данных невозможна работа ни одной цифровой экосистемы – будь то государственные или финансовые услуги, социальные сети, электронные торговые площадки, системы геолокации, образовательные проекты и т. п. Современные цифровые сервисы в настоящее время находятся на подъеме, в то время как телекоммуникационная отрасль, предоставляющая инфраструктуру для функционирования цифровых сервисов, в целом находится в состоянии стагнации [5, с. 295].

В российской науке телекоммуникационная отрасль является объектом большого количества исследований, посвящённых технической стороне организации услуг связи, правовым аспектам, маркетингу, ценообразованию, коммерции и стратегическому управлению. Тем не менее, по итогам изучения научной литературы в этой области автор настоящего доклада пришёл к выводу о наличии определённых «пробелов», в частности, недостаточно глубоко проработанными представляются аспекты закупочной деятельности в сфере услуг связи.

Под термином «закупки» понимается функция, ответственная за приобретение всех материалов, необходимых организации. Она включает все взаимосвязанные действия, необходимые для получения организацией товаров, услуг и любых других материалов от поставщиков [8, с. 228]. Закупки включают поиск, получение и оплату товаров и услуг [6].

Услуги связи являются востребованным предметом государственных и коммерческих закупок, о чём свидетельствуют многочисленные извещения о проведении закупочных процедур, публикуемые на федеральных и коммерческих электронных торговых площадках. В настоящем докладе мы не будем заострять внимание на особенностях проведения государственных закупок, поскольку они регулируются законодательно, и соответствующим проблемам посвящены специализированные исследования. Рассмотрим особенности организации закупок услуг связи на рынках B2B (англ. business-to-business – «рынок корпоративных клиентов») и B2O (business-to-operator – «межоператорский рынок»).

В качестве методологической базы исследования при подготовке настоящего доклада применялись наблюдение и сравнительный анализ. Наблюдение – это метод, который включает в себя человеческое или механическое наблюдение за тем, что люди фактически делают или какие события происходят во время покупки или потребления. Информация собирается путем наблюдения за процессом работы [7]. Далее полученная информация анализируется на предмет выявления сходств и различий в закупках услуг связи на рынках B2B и B2O.

Настоящее исследование было организовано на базе коммерческих подразделений операторов фиксированной электросвязи, оказывающих услуги на территории города Москвы с использованием проводных технологий. Сотрудники

взаимодействуют с представителями действующих и потенциальных корпоративных клиентов, ответственных за закупки услуг связи, организуют участие оператора в закупках и контролируют процесс подключения услуг связи, обрабатывают входящие запросы от корпоративных клиентов и операторов связи, отражают всю информацию в CRM-системах или их аналогах. Кроме того, сотрудники операторов связи организуют закупку каналов связи у сторонних операторов с целью организации услуг для конечных заказчиков или для нужд развития или резервирования собственной телекоммуникационной инфраструктуры.

С точки зрения временных характеристик, в случае закупок услуг связи можно выделить следующие особенности:

– услуги оказываются постоянно и непрерывно (24 часа в сутки), в отличие от разовых или периодических услуг (например, транспортных полиграфических, издательских, рекламных и т. п.);

– договоры на оказание услуг связи заключаются преимущественно без ограничения срока действия либо сроком на один год с возможностью автоматической пролонгации.

Указанные особенности присущи как для B2B, так и для B2O-рынка. В редких случаях договоры могут изначально заключаться на короткий срок, например, для целей проведения разовых мероприятий (выставки, конференции и пр.).

В зависимости от масштаба бизнеса корпоративные клиенты могут осуществлять прямые и конкурентные закупки услуг связи. Малый бизнес, которому требуются небольшие объёмы телекоммуникационных услуг (подключение к сети Интернет нескольких компьютеров в арендуемом офисе либо кассы в торговой точке) могут ограничиться заключением прямого контракта с оператором связи, уже присутствующем на объекте. Зачастую операторы связи пользуются эксклюзивными условиями по предоставлению услуг на конкретном объекте коммерческой недвижимости согласно договору о сотрудничестве с собственником торгового или бизнес-центра. Крупные компании, занимающие отдельные этажи или здания, могут себе позволить выбрать оператора связи не только по присутствию, но и с возможностью достройки сети связи до объекта. В некоторых случаях это обусловлено необходимостью резервирования услуг на случай сбоев и аварий у основного оператора. Сетевые клиенты, например розничные сети, практикуют проведение конкурентных закупок, при этом предпочитают ограничиться договорами с 1–2 операторами для обслуживания всех объектов. Т. к. ни один оператор не может обеспечить присутствие собственной сети на всех объектах в масштабах города Москвы или на федеральном уровне, задействуются ресурсы, арендуемые в рамках межоператорского взаимодействия. С другой стороны, операторы связи закупают услуги у своих партнёров преимущественно на конкурентной основе независимо от масштаба бизнеса, выбирая поставщика по совокупности параметров, таких как соответствие техническим требованиям, сроки реализации и цена.

С точки зрения характера взаимодействия с поставщиками, у на рынке B2B схема представляется вполне традиционной: «оператор <-> абонент» или «поставщик <-> заказчик». В случае межоператорского взаимодействия, на рынке

В2О операторы могут одновременно являться друг для друга и поставщиками, и заказчиками, и конкурентами. В зависимости от организационной структуры специалисты по межоператорскому взаимодействию могут быть функционально поделены на «продавцов» и «закупщиков», а могут совмещать обе эти функции.

Существуют различия в ценовой политике на рынках В2В и В2О. Корпоративные клиенты закупают услуги связи по тарифам для корпоративных клиентов. Операторы связи пользуются более привлекательными тарифами. Это обусловлено стратегическими, коммерческими и технологическими факторами. Для оператора-поставщика часто бывает важнее развивать взаимовыгодные отношения с оператором-заказчиком, чем бороться за контракт с определённым корпоративным клиентом, т. к. в среднем отдельно взятые операторы приносят больше дохода, чем отдельно взятые В2В-клиенты. При оказании услуги конечному заказчику оператор-заказчик делает наценку сверх закупочной цены на арендуемый ресурс. Кроме того, себестоимость услуги по предоставлению межоператорского канала связи значительно меньше, чем предоставление полосы доступа в сеть Интернет.

Особенно важным различием, по мнению автора настоящего доклада, является набор используемых инструментов для поиска оператора-поставщика на рынках В2В и В2О. Корпоративным клиентам в редких случаях приходится прилагать усилия, чтобы найти поставщика услуг связи для собственных нужд. Как правило, они ограничиваются ознакомлением с рекламно-информационными материалами и коммерческими предложениями от специалистов по активным продажам, используют рекомендации и «сарафанное радио». Как уже упоминалось выше, иногда выбор предопределён эксклюзивными правами оператора на объекте коммерческой недвижимости. Крупные заказчики могут использовать коммерческие электронные торговые площадки для проведения тендеров. На В2О-рынке поиск поставщиков каналов связи осуществляется на регулярной основе. Межоператорский рынок функционирует как своего рода профессиональное сообщество с выстроенными партнёрскими коммуникациями. Основным инструментом поиска оператора-поставщика является ежедневная рассылка запросов по электронной почте. Большой популярностью в РФ также пользуется межоператорский Telegram-чат «Клуб-КОМ Каналы и ПМ» [3]. Используются общедоступные ресурсы в сети Интернет, например, сайты управляющих компаний бизнес-центров, интерактивные карты городов, базы данных ресурсов телефонной нумерации и т. д.

По итогам изучения процесса закупок на В2О-рынке автор пришёл к выводу, что специалисты тратят неоправданно много времени на поиск оператора-поставщика. Ни один из используемых инструментов не способен обеспечить доступ к структурированной информации для выбора поставщика. Разные компании предпринимают попытки оптимизации процесса, такие как ведение журнала проработок, создание карт арендуемых каналов и т. д. ПАО «Вымпелком» (beeline) разработала собственную Биржу аренды каналов на базе 1С, где потенциальные операторы-поставщики могут зарегистрироваться, отслеживать актуальные запросы заказчика и направлять свои предложе-

ния [4]. Но все эти инструменты доступны лишь для внутреннего или ограниченного использования и не способны коренным образом исправить ситуацию на уровне рынка.

В качестве рекомендаций для решения выявленной проблемы можно предложить следующие мероприятия:

– внедрение в практику межоператорского взаимодействия принципов SRM (управление взаимоотношениями с поставщиками) на уровне отдельных операторов;

– разработка и внедрение информационной системы для публикации запросов и предложений по аренде каналов связи с возможностью коллективного доступа для представителей игроков В2О-рынка.

В заключение обозначим возможные направления для дальнейших исследований по данной теме:

– возможности применения принципов SRM на межоператорском рынке;

– анализ потенциальной востребованности и перспективы внедрения независимой коллективной межоператорской системы для публикации запросов и предложений.

Литература

1. Велихова, Е. Я. Правовое регулирование оказания услуг в сфере телекоммуникаций (на примере законодательства Европейского союза и Российской Федерации): дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Е. Я. Велихова; Московский государственный университет имени М. В. Ломоносова. – Москва, 2016. — 179 с.

2. Зазерская, В. В. Стратегическое управление в условиях цифровой экономики / В. В. Зазерская // Экономика и управление: социальный, экономический и инженерный аспекты: сборник научных статей II Международной научно-практической конференции, УО «Брестский государственный технический университет», 5–6 декабря 2019 г. — Брест: издательство БрГТУ, 2019. — С. 3–7.

3. Клуб-КОМ Каналы и ПМ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://t.me/clubcomx>.

4. Операторам связи / Официальный сайт ПАО «Вымпелком» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://moskva.beeline.ru/business/b2o>.

5. Савельев, А. А. О проблеме подготовки специалистов по межоператорскому взаимодействию / А. А. Савельев // Креативная экономика. — 2021. — Т. 15. — № 7. — С. 2953–2974.

6. Jenkins, A. What Is Procurement? Types, Processes & Technology / Abby Jenkins. — Oracle NetSuite, 2021. [Electronic resource]. – Made of access: <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/accounting/procurement.shtml>. – Date of access: 30.08.2021.

7. Juneja, P. Observation Method / Prachi Juneja. — Management Study Guide [Electronic resource]. – Made of access: https://www.managementstudyguide.com/-observation_method.htm. – Date of access: 24.10.2021.

8. Waters, C. D. J. Logistics : an introduction to supply chain management / Donald Waters. — Palgrave Macmillan Ltd., 2003. — 354 p.

2 СЕКЦИЯ. ФОРМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОГРЕССИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ТЕРРИТОРИЙ

УДК 330

Атниша Рамадан Ахмад Абуca, аспирант
УО «Гомельский государственный технический университет
имени П. Р. Сухого»
г. Гомель, Республика Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-СТРУКТУР В ЛИВИИ

Процессы управления развитием бизнес-структур отражают совокупность основных этапов жизненного цикла предприятия. Все они взаимосвязаны и дополняют друг друга. Исследование специфики развития предпринимательских структур Ливии позволяет регулирующим органам оценить, существуют ли альтернативы регулированию или корректировке действующих нормативных правовых актов и регламентов. Можно по опыту европейских стран создать целевую группу экспертов для устранения устаревшего законодательства и нормативных актов Ливии в связи со слабой эффективностью государственного регулирования этой сферы.

В данном контексте целесообразно выделить четыре принципа государственного регулирования развития бизнес-структур в Ливии по опыту развитых государств.

1 Адаптивное регулирование

Быстрые изменения во внешней и внутренней среде, меняющиеся бизнес-модели и эксперименты при создании бизнес-структур – отличительные черты современного бизнеса, но не являются нормой в Республике Ливия.

Традиционно регулирующие органы Ливии концептуализируют новые правила и положения в ответ на развитие рынка или новое законодательство. Затем они тратят месяцы или годы на разработку правил и представление первого проекта для общественного обсуждения. Наконец, они изучают эти комментарии – а их могут быть десятки тысяч – и соответствующим образом изменяют предлагаемый проект. Проблема с этим процессом двоякая: во-первых, регулирующие органы часто не знают, как предприятия и потребители отреагируют на новые правила; во-вторых, правила редко пересматриваются после вступления в силу.

Адаптивные подходы к регулированию, с другой стороны, больше полагаются на метод проб и ошибок и совместную разработку регулирования и стандартов. У них также есть более быстрые инструменты обратной связи, которая позволяет регулирующим органам оценивать политику в соответствии с установленными стандартами, внося свой вклад в пересмотр нормативных актов Республики Ливия. У регулирующих органов есть ряд инструментов для получения такой обратной связи: экономическая политика и обеспечение представительства в процессе управления через саморегулируемые и частные органы, устанавливающие стандарты.

Хотя инструменты мягкого права не имеют обязательной юридической силы, они имеют ряд преимуществ перед формальным регулированием. Они позволяют регулирующим органам быстро адаптироваться к изменениям в технологиях и бизнес-моделях и решать проблемы по мере их возникновения, не сдерживая инноваций. Более того, благодаря тесному взаимодействию с обозначенными заинтересованными сторонами они помогают регулирующим органам понять нюансы технологии и ее потенциальное воздействие. Один из способов применения адаптивного права регулирующими органами – это определить круг вопросов, которые необходимо решить, и попросить представителей бизнес-структур разработать свои собственные стандарты и кодексы поведения в ответ. Затем регулирующие органы могут сертифицировать стандарты, разработанные частным сектором.

2 Регулирование, ориентированное на результат

Традиционно нормативные акты в Ливии были предписывающими и сосредоточенными на наличии необходимых ресурсов. Когда акцент регулирования смещается с затрат на результаты, меняется способ государственного регулирования рынков. Этот сдвиг может повысить эффективность работы регулирующих органов и повысить свободу бизнес-структур в Ливии.

Регулирование, основанное на результатах, определяет требуемые результаты или цели, а не определяет способ, которым они должны быть достигнуты. Эта модель регулирования предлагает предприятиям и частным лицам большую свободу выбора своего пути развития и выполнения требований закона.

Приоритизация роста производительности и достижения результативности позволит Правительству Ливии разрабатывать нормативные акты (или другие, более адаптивные механизмы, такие как руководящие принципы), которые фокусируются на положительных эффектах, которые регулирующие органы стремятся поощрять (или отрицательных эффектах, которые они стремятся предотвратить).

3 Взвешенное регулирование с учетом риска

Переход от универсального регулирования к сегментированному подходу, основанному на данных. Быстрый выход на рынок крайне важен для бизнеса, особенно для стартапов с бизнес-моделями, основанными на новых технологиях. Скорость вывода продукта (услуги) на рынок также может сделать цифровые услуги и продукты более эффективными. По мере использования они обычно собирают данные о своих пользователях. Затем с помощью расширенной аналитики и, во многих случаях, искусственного интеллекта, данные могут быть проанализированы для выявления новых закономерностей и тенденций, информации, которая может сделать продукт более точным, безопасным, эффективным и персонализированным. Из-за этого повторяющегося фактора, чем раньше безопасные и эффективные продукты попадут на рынок, тем лучше.

4 Совместное регулирование

Недавний глобальный опрос более 250 экспертов и руководителей финансовых организаций показал, что расхождение в нормативных актах – несогласованные правила в разных странах – обходятся финансовым учреждениям от 5 до 10 процентов их годового дохода. Большинство международных финансовых правил обходится мировой экономике в 780 миллиардов долларов США ежегодно [1].

По мере расширения цифровой экономики с появлением новых бизнес-моделей, технологий, продуктов и услуг регулирующие органы во всем мире могут извлечь выгоду из совместных подходов, таких как совместное регулирование, саморегулирование и международная координация. Посредством встреч с участием многих заинтересованных сторон, на которых вырабатываются конкретные руководящие принципы политики и добровольные стандарты, регулирующие органы и представители бизнеса, а также другие заинтересованные стороны, могут быть вовлечены в этот процесс [2, с. 281].

Такой экосистемный подход, когда несколько регулирующих органов из разных стран сотрудничают друг с другом и с регулируемыми организациями, может стимулировать инновации, одновременно защищая потребителей от потенциального мошенничества или опасений по поводу безопасности. При таком подходе частные организации, участвующие в разработке стандартов функционирования бизнес-структур, и саморегулируемые организации также должны играть ключевую роль в содействии сотрудничеству между новаторами и регулирующими органами.

Литература

1. Furman, J., Orszag, P. (2015). A firm-level perspective on the role of rents in the rise in inequality. Presentation at 'AJust Society' Centennial Event in Honor of Joseph Stiglitz Columbia University. Retrieved from http://goodtimesweb.org/industrialpolicy/2015/20151016_firm_level_perspective_on_role_of_rents_in_inequality.pdf. – Date of access: 03.11.2021.

2. Haberstroh, J. Activist institutional investors, shareholder primacy, and the HP-Compaq merger / J. Haberstroh // Hamline Journal of Public Law and Policy. – 2002. – № 24. – PP. 65–110.

УДК 378.1

Беликова Е. Г., старший преподаватель,
Примайчук И. В., старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический
университет»
г. Брест, Республика Беларусь

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К ПРИМЕНЕНИЮ ПОЗНАНИЙ СПЕЦИАЛИСТОВ В РАССЛЕДОВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕСТУПЛЕНИЙ

При расследовании преступных действий экономического характера большинство вопросов не представляется возможным решить без участия лиц, которые обладают специальными экономическими знаниями. Такие лица могут выступать как специалисты или эксперты.

В настоящее время остро стоит вопрос о подготовке специалистов в области ревизии. Цель – исследовать функции такого специалиста, доказать их востребованность и предложить вариант подготовки в вузах по этому направлению.

При написании статьи были использованы научные статьи и учебные пособия по вопросу значения специалистов в области расследования экономических преступлений. В статье Т. И. Егоровой затронуты причины совершения преступлений экономической направленности. Статья Ю. В. Третьякова рассматривает вопросы использования специальных знаний при проведении судебно-экономических экспертиз. Также основные положения по данной теме взяты из учебных пособий таких авторов как Е. И. Климова, Д. А. Климов, Г. Н. Мухин, М. Ф. Сафонова, И. Н. Калинина, О. И. Швырёва и др.

Функция такого специалиста заключается, прежде всего, в том, чтобы подсказать местонахождение документов, которые представляют интерес для следствия, помочь в их выявлении и сортировке. Основной задачей такого специалиста является не выполнение каких-либо действий с документами, а оказание консультационной помощи следователю.

На стадии, которая предшествует возбуждению уголовного дела, консультации со специалистом предоставляют возможность на должном уровне дать оценку перспективе использования первичной информации, которая содержит признаки преступных действий, также обеспечить полноту и качество ее проверки, верно составить план и организовать оперативно-розыскные и проверочные следственные мероприятия.

На первом этапе расследования консультации специалиста являются эффективными при анализе материалов, на основании которых возбуждено уголовное дело. Пояснения специалиста содействуют правильной первоначальной следственной ситуации, вынесению версий, определению целесообразной последовательности следственных действий.

На следующем этапе помощь специалиста может помочь выявить возможности использования доказательств при допросах обвиняемых, спрогнозировать попытки и формы противодействия расследованию, найти средства его преодоления [3, с. 21].

Особенностью преступлений экономического характера выступает тот факт, что их следы остаются в разных документах, которые отражают финансово-хозяйственную деятельность предприятия, в первую очередь бухгалтерских.

Изучение таких документов является одним из элементов работы следователя по уголовным делам данной категории. Такие документы вводятся в процесс доказывания, главным образом, путем выемки следственного действия, которое обеспечивает изъятие предметов и документов, имеющих отношение к делу, если точно известно, где и у кого они находятся. Таким образом, следователю желательно обратиться к высококвалифицированному бухгалтеру. Он объяснит, какие документы содержат информацию, интересующую следователя, где они находятся: в бухгалтерии, банке, аудиторской компании, налоговой инспекции, страховой компании, транспортных и других организациях, где хранятся оригиналы и копии документов.

При анализе заключения эксперта консультационная помощь может понадобиться в случаях, когда следователю нужно получить пояснение определенных положений заключения, также, когда возникают сомнения в корректности научных положений и методов исследования или содержание данного документа рассматривается негативно участниками процесса.

Для расследования экономических преступлений знаний лишь в области ревизии недостаточно. Специалисту как минимум необходимы знания юриста, экономиста, социолога. Такой подход называется междисциплинарным. Подготовка специалистов должна осуществляться в вузах с изучением данных дисциплин.

Также отмечается востребованность специалистов на рынке труда, обладающих знаниями бухгалтерского учета. Их содействие весьма уместно в процессе проведения таких следственных действий, как осмотр, обыск в служебных помещениях, выемка документов и их проверка, допрос сотрудников бухгалтерии и материально ответственных лиц.

Эффективность подобных следственных действий зависит не только от профессионализма следователя, но и от детальной подготовки к их проведению, включающей консультации специалистов. Подобного рода консультации дают возможность получить информацию, которая помогает выдвинуть обоснованные версии, верно дать оценку имеющимся сведениям, выбрать тактику следственных действий.

Существует достаточно широкий круг вопросов, по которым специалист-бухгалтер может дать консультацию. Среди них:

- разъяснения, которые касаются специфики организации и порядка ведения бухгалтерского учета, документооборота в организации, где было совершено преступное действие;

- комментарии, касающиеся нормативного порядка регистрации определенных хозяйственных операций, их отражения в первичных, сводных учетных документах и регистрах бухгалтерского учета, а также прав и обязанностей лиц, которые ответственны за организацию и ведение бухгалтерского учета, сотрудников бухгалтерии и материально-ответственных лиц;

- толкование определенных обстоятельств финансово-хозяйственной деятельности организации, отмеченных в процессе предварительного расследования;

- разъяснения, касающиеся взаимосвязи между определенными хозяйственными операциями и документами, которыми они оформляются;

- помощь в постановке задачи ревизору и оценке акта ревизии с точки зрения его целостности и аргументированности выводов ревизора [4, с.14].

Немаловажным является участие специалиста в производстве следственных действий. В то же время следует отметить, что перед началом следственного действия, в котором принимает участие специалист, следователь удостоверяется в его квалифицированности, выявляет его отношение к подозреваемому, обвиняемому и потерпевшему, разъясняет специалисту его права и ответственность.

Специалист-бухгалтер, который участвует в проведении обыска в служебных и производственных помещениях организации, может оказать содействие в выявлении бухгалтерских и иных документов и их черновиков, листов, вырванных из документов, черновых записей, а также объяснить, какие официальные и черновые документы могут содержать информацию, предоставляющую интерес для следствия.

Потребность вовлечения специалиста-бухгалтера к производству выемки документов вызвана тем фактом, что в делах об экономических преступлениях именно документы являются наиболее важными доказательствами.

Выгодность привлечения специалиста-бухгалтера к исследованию документов объясняется тем, что при его проведении фокус следователя сосредоточен

на документах, которые были или могли быть использованы для подготовки, совершения и сокрытия преступления. Во-первых, это принятые к учету документы, оформленные ненадлежащим образом, документы, которые отражают нелегальные операции или неправильно выполненные расчеты. Во-вторых, документы, содержащие следы материального или интеллектуального подлога. Наиболее значимой может быть помощь специалиста-бухгалтера при работе с большим массивом документов.

Консультация специалиста-бухгалтера может быть чрезвычайно полезной при подготовке и осуществлении допроса лиц, которые несут ответственность за организацию и ведение бухгалтерского учета, составивших документы, представляющие интерес для следствия, работников бухгалтерии, материально-ответственных лиц.

Потребность в участии специалиста в подготовке вопросов эксперту можно объяснить тем, что цельность экспертного исследования и соблюдение сроков проведения экспертизы во многом зависят от верного определения круга вопросов и точности их постановки.

Специалист, несомненно, поможет в подборе материалов для экспертного исследования, так как зачастую наряду с нужными материалами эксперту представляются материалы, которые не имеют отношения к экспертизе, и напротив, представленные материалы не всегда дают возможность эксперту дать ответы на все поставленные перед ним вопросы.

Основой расследования экономических преступлений является их специфика, основанная на знаниях бухгалтерского учета, финансов, экономики, большим объеме бухгалтерских и экономических документов. Лица, которые совершают преступные действия в сфере экономики, в большинстве случаев обладают бухгалтерскими и экономическими знаниями и результативно пользуются ими, чтобы скрыть следы преступления, и это должно быть учтено лицом, проводящим расследование [2, с. 6].

В целом, назначение и проведение проверок (ревизий) при расследовании преступлений (преимущественно экономической направленности) является необходимым процессуальным действием, а акт ревизии имеет такую же доказательственную силу, как и заключение эксперта.

Таким образом, следует внедрить подготовку специалистов в области ревизии в вузы с изучением различных дисциплин, которые понадобятся для работы с экономическими преступлениями. Так как только специалисты, обладающие специальными экономическими, бухгалтерскими, юридическими знаниями, могут разобраться в документах, бухгалтерских отчетах, технических носителях информации, в которых маскируются незаконные хозяйственно-финансовые операции. Этим отмечается их высокая востребованность на рынке труда.

Литература

1. Егорова, Т. И. Особенности расследования преступлений в сфере экономической деятельности / Т. И. Егорова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-rassledovaniya-prestupleniy-v-sfere-ekonomicheskoy-deyatelnosti/viewer>.

2. Климова Е. И. Взаимодействие органов уголовного преследования при расследовании преступлений в сфере экономики / Е. И. Климова, Д. А. Климов

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.institutemvd.by/components/com_chronoforms5/chronoforms/uploads/20190109145648_.pdf.

3. Мухин, Г. Н. Выявление, раскрытие и расследование преступлений: современные проблемы теории и практики: монография / под общ. ред. докт. юрид. наук, проф. Г. Н. Мухина. – М.: Юрлитинформ, 2015. – 224 с.

4. Сафонова, М. Ф. Бухгалтерская экспертиза (продвинутый уровень): учебник / М. Ф. Сафонова, И. Н. Калинина, О. И. Швырёва; под ред. М. Ф. Сафоновой – 2-е изд. – Краснодар : КубГАУ, 2016. – 331 с.

5. Третьяков, Ю. В. Использование специальных экономических знаний при расследовании преступлений / Ю. В. Третьяков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ispolzovanie-spetsialnyh-ekonomicheskikh-znaniy-pri-rassledovanii-prestupleniy/viewer>.

УДК 005.591.6

Высоцкий О. А., д. э. н., профессор

УО «Брестский государственный технический университет»

г. Брест, Республика Беларусь

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ЛИДЕРСТВА

В 2018 году международный стандарт ИСО серии 9004 стал самостоятельным, а не дополняющим ИСО 9001. В стандарте 9004:2018 содержатся рекомендации по достижению устойчивого успеха путем повышения качества управления организацией. Название новой редакции стандарта качества ИСО 9004:2018 «Качество организации. Руководство по достижению устойчивого успеха организации». В мировом сообществе стандарт ИСО 9004 широко применяют в авиации, телекоммуникациях, в сфере образования и здравоохранения и др.

Базовые категории, определяющие успех организации – это качество, деловая среда организации, уникальность организации. Определение и поддержание уникального образа организации – основной принцип построения системы управления организацией.

Уникальность организации определяют миссия, видение и культура:

– миссия – цель существования организации;

– видение – стремление (то, чем бы хотела стать организация);

– ценности – принципы (модели мышления, формирующие культуру организации);

– культура – убеждения, история, этика.

Для достижения устойчивого успеха организация должна:

– определить и понять деловую среду организации;

– исходя из факторов деловой среды, определить и укрепить уникальность;

– определить стратегию, политику, цели организации;

– определить процессы и подпроцессы для достижения целей и задач организации;

– определить показатели достижения целей и измерять их;

– обеспечить постоянное улучшение процессов и процедур управления.

Качество и устойчивый успех организации зависят:

- от заинтересованных сторон (к которым можно отнести партнеров, поставщиков, общество, сотрудников, акционеров, клиентов);
- потребностей и ожиданий заинтересованных сторон (устойчивое партнерство; защита окружающей среды и социальная ответственность; качество трудовой деятельности; устойчивое развитие и прибыльность; качество продукции и услуг; в зависимости от отрасли или других заинтересованных сторон).

Методологические основы системы управления устойчивым развитием организации включают:

- выбор уровня управления (оперативное, текущее, стратегическое);
- определение целей заинтересованных сторон (стратегических, текущих, оперативных);
- достижение высокого качества управления организацией;
- постановку задач для реализации целей;
- определение функций управления;
- устойчивую интеграцию с другими системами управления;
- изменение и мониторинг устойчивого развития
- прогнозирование устойчивого развития на среднесрочную перспективу;
- разработку мер и процедур управления;
- обеспечение необходимыми ресурсами;
- оценку эффективности предлагаемых мероприятий.

Совокупность предлагаемых мероприятий позволяет обеспечить разработку комплексной системы управления устойчивостью организации. Принципиальная система устойчивого развития производственной организации состоит из трех подсистем:

- оперативной подсистемы управления устойчивым развитием организации;
- текущей подсистемой управления устойчивым развитием организации;
- стратегической подсистемой устойчивого развития организации.

Каждая из подсистем, входящих в систему управления устойчивым развитием организации, включает в себя группу функций управления, обеспечивающих реализацию всех задач, процессов и процедур управления данной производственной системой.

Все функции управления делятся:

- на общие функции управления;
- производственные функции управления;
- общесистемные функции управления 1 группы: политика, финансы, система менеджмента качества, управление человеческими ресурсами;
- общественные функции управления 2 группы: процессы управления лидерством, процессы управления заинтересованными сторонами, процессы управления деловой средой организации, процессы управления потребностями и ожиданиями заинтересованных сторон, процессы управления качеством организации, процессы управления устойчивым успехом организации, процессы управления взаимоотношениями с заинтересованными сторонами.

Каждая группа функций принадлежит к своей подсистеме управления.

Новизна предложенной системы устойчивого развития организации заключается в том, что в ее основу положена модель «Цель-задача-показатель (или

идентификатор) – процедуры управления». Суть методологии комплексной оценки устойчивого развития системы управления организации заключается в следующем:

- использована модель построения системы идентификаторов «Цель – задача – идентификатор» с учетом стратегических, текущих и оперативных целей функций управления, процессов управления и процедур управления;

- в обеспечении процессов управления на заданном уровне на основе самонастройки к процессам развития внешней и внутренней среды функционирования организации.

В свою очередь, каждой из поставленных целей соответствуют задачи, которые необходимо решать с помощью рабочих и уточняющих идентификаторов.

Построение системы идентификаторов должно осуществляться с учетом системы процессов, отображающих:

- стратегические цели и задачи устойчивого развития;
- иерархичность, соответствие системе сбора и обработки информации, используемой в государственной и международной статистической отчетности;
- возможность разрабатывать и вводить новые идентификаторы, отражающие существенные тенденции устойчивого развития организации;
- универсальность;
- комплексный подход;
- определение экономической эффективности;
- социальную справедливость;
- экологическую безопасность.

Оперативная подсистема устойчивого развития организации включает 4 производственные функции, характеризующие процессы управления:

- маркетингом;
- реализацией;
- закупками;
- производством продукции.

Все производственные процессы управления оперативными режимами управления взаимосвязаны и каждая влияет на достижение устойчивого развития организации. Процедуры движения производственных функций управления реализуются с помощью 7 общих функций управления устойчивым развитием производственной организации. Общие функции управления реализуют движение производственных функций управления в заданном направлении и с заданной скоростью. К общим функциям управления относятся процессы:

- принятия решений;
- контроля;
- учета;
- анализа и оценки;
- планирования;
- корректировки;
- стимулирования [1].

Учитывая оперативные интервалы времени, в которых реализуется процесс оперативного управления устойчивым развитием организации, шаг квантования в процедурах управления по времени равен: рабочая смена; сутки; неделя. Итоговый интервал оперативного анализа процессов управления – месяц.

Все процессы оперативного управления могут вести корректировки или самонастройку на заданном уровне управляемости оперативных функций управления организацией в заданных интервалах шага квантования оперативного времени управления.

Для оценки эффективности управления качеством организации стандарт качества ИСО 9004:2018 г. использует следующее определение – «Качеством организации называют степень, с которой характеристики (показатели, процессы) организации удовлетворяют потребности и ожидания заинтересованных сторон для достижения устойчивого успеха/развития. Характеристики и показатели работы/управления организации должны опережать потребности и ожидания заинтересованных сторон. С целью повышения их удовлетворенности и общего положительного впечатления» [2].

Из этого определения следует, что к процессам управления качеством организации с учетом заинтересованных сторон можно отнести:

- процесс – устойчивое партнерство;
- процесс – защита окружающей среды;
- процесс – социальная ответственность;
- процесс – качество трудовой деятельности;
- процесс – устойчивое развитие;
- процесс – прибыльность;
- процесс – прозрачное управление;
- процесс – качество продукции.

Последняя редакция стандарта качества ИСО 9004:2018 предполагает, что если качество организации низкое, то и качество готовой продукции не может быть выше. Определив качество организации необходимо уточнить, может ли организация войти в режим устойчивого развития. Основными процессами устойчивого развития организации стандарт качества ИСО 9014:2010 и ИСО 9004:2018 считает:

- процесс мониторинга, анализа и оценки деловой среды организации с целью идентификации заинтересованных сторон, определяя их потребности и ожидания, а также индивидуальное воздействие на деятельность организации;
- процесс определения, внедрения, информирования о миссии, видении и ценностях организации, развития и согласованности с ними культуры;
- процесс выявления краткосрочных и долгосрочных рисков и возможностей организации;
- процесс определения, внедрения и информирования о политике, стратегии и целях организации и заинтересованных сторон;
- процесс определения, насколько своевременно устанавливаются соответствующие процессы и управление ими для их функционирования в рамках согласованной системы управления;
- процесс управления ресурсами организации для обеспечения достижения ими запланированных результатов;
- процесс определения, насколько организован процесс мониторинга, анализа, оценки и корректировки результатов деятельности организации;
- процесс определения, насколько установлен процесс доверия, обучения и внедрения инноваций для поддержания способности организации реагировать на изменение в деловой среде организации.

Каждый процесс управления должен иметь паспорт процесса управления, где указываются ответственные исполнители за реализацию процесса управления. Анализируя процессы управления и определяя качество реализуемых процедур управления, руководство организации определяет оценку качества труда каждого участвующего в системах управления организацией. Анализ количественных показателей процессов управления позволяет настроить траектории устойчивого развития систем управления организаций, определить скорость движения каждого процесса управления в зону устойчивого развития и разработать программу устойчивого развития или успеха организации.

Одним из трех основных элементов, определяющих устойчивое развитие организации, является уникальность, которая должна поддерживаться конкурентными факторами, включающими «лидерство» организации. Лидерство должно входить во все процессы и процедуры системы управления на всех уровнях управления: стратегическом, текущем, оперативном; во все подсистемы управления: высшее звено управления, начальники подразделений, специалисты.

Реализуя методику оценки эффективности управления организацией и учитывая требования стандартов качества ИСО 9004:2010 и 2018 г., можно удерживать процессы управления в зоне устойчивого развития при уровне управляемости организации равном 90 % и более.

Литература

1. Высоцкий, О. А. Теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятий / О. А. Высоцкий; Под научн. ред. Р. С. Седегова – Минск: Право и экономика, 2004. – 396 с.
2. Менеджмент качества. Качество организации. Руководство по достижению устойчивого успеха организации. : ГОСТ ИСО 9004-2018. – Москва: Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии: Стандартинформ, 2018.

УДК 005.21

Гарчук И. М., к. э. н.

УО «Брестский государственный технический университет»

г. Брест, Республика Беларусь

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Теории и практике управления организацией, разработке стратегии организации посвящено большое число публикаций. Учеными принимаются активные усилия по совершенствованию управления производственно-хозяйственной деятельностью организаций. В становление и развитие управления организацией внесли большой вклад А. А. Брасс, О. В. Аристов, Н. П. Беляцкий, В. Ф. Володько, О. А. Высоцкий, В. М. Глушков, Н. И. Кабушкин, В. Ф. Медведев, В. М. Мишин, С. А. Пелих, Р. С. Седегов, С. Н. Шепелев, Ю. М. Ясинский и другие.

Категория «управление», являясь фундаментальной в управленческой науке, достаточно сложно определяема. Как показывают исследования, в настоящее время известны четырнадцать научных направлений, которые внесли существенный вклад в развитие теории и практики управления (таблица 1).

Таблица 1.2 – Содержание подходов к управлению

Научные подходы	Краткое содержание
1	2
Административный	Регламентация функций, прав, обязанностей, продолжительности элементов систем менеджмента в нормативных актах (приказы, распоряжения, инструкции)
Поведенческий	Повышение эффективности организации за счет повышения роли человеческих ресурсов
Количественный	Переход от качественных оценок к количественным при помощи математических методов, экспертных оценок и др.
Комплексный	Учитываются взаимосвязанные и взаимозависимые факторы внешней и внутренней среды организации
Интеграционный	Исследование взаимосвязей между элементами системы, стадиями жизненного цикла объекта управления
Маркетинговый	Предусматривает ориентацию управляющей системы при решении любых задач на потребителя
Функциональный	Деятельность представляется в виде набора функций, закрепленных за функциональными подразделениями
Динамический	Объект управления рассматривается в динамическом развитии, причинно следственных связях и соподчиненности
Воспроизводственный	Направлен на возобновление производства с меньшими совокупными затратами на единицу полезного эффекта
Процессный (процессуальный)	Управление – это серия взаимосвязанных и универсальных управленческих процессов
Нормативный	Установление нормативов управления по всем подсистемам менеджмента
Ситуационный	Управление как конкретная ситуация, требующая адекватных действий в рамках сложившихся обстоятельств
Системный	Любая система рассматривается как совокупность взаимосвязанных элементов, имеющих вход, выход, связь с внешней средой и обратную связь
Программно-целевой подход	Основывается на определении целей и разработке программ по оптимальному достижению этих целей

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1; 2; 3; 4; 5; 6]

Именно системный подход позволяет видеть в системе целое, которое состоит из отдельных элементов, взаимодействующих между собой и системой; учитывать, что каждая система имеет входы и выходы и может считаться самостоятельной единицей, а также, что системы являются частью более крупных систем, они создаются, действуют, изменяются.

Решая проблемы управления, учёные основное внимание уделили вопросам маркетинга, персонала, экономического анализа и финансового состояния организации. Анализу этих проблем посвятили свои исследования И. Л. Акулич, Ю. А. Анкудинов, М. И. Балашевич, А. А. Быков, Е. П. Голубков, Б. И. Гусakov, А. Е. Дайнеко, А. В. Данильченко, В. Ф. Журков, Р. Б. Ивуть, Н. И. Кабушкин, Г. Я. Кожейкина, Л. Н. Нехорошева, В. Д. Пантелеев, В. И. Ротарь, В. А.

Сакович, А. В. Филиппов, Е. Г. Яковенко и другие. В их исследованиях основное внимание уделено изучению анализа проблем учёта человеческого фактора, финансовой и производственно-хозяйственной деятельности, принятия решений и информационного обеспечения управления. Однако в научных трудах нет методик, определяющих развитие организации в условиях реализации программ повышения эффективности управления.

Анализ работ по управлению и результаты исследований показывают, что, не имея эффективного инструмента измерения процессов управления и постоянного их отслеживания, нельзя контролировать развитие организации и тем более его прогнозировать. В итоге часто принимаются неэффективные управленческие решения, возрастают затраты на управление системой в целом, снижается уровень конкурентоспособности продукции на рынке и соответственно организации.

Как отмечает П. Ф. Друкер, исторические успехи человечества на 80 % определяются не природными ресурсами и технологиями, а эффективностью управления [7].

По мнению автора, чтобы эффективно управлять, необходимо иметь достаточную, надежную, точную, полную информацию о процессах, происходящих в системах стратегического управления. В этих условиях возникает задача создания эффективных систем обеспечения прозрачности управления, разработки методов измерения уровней управляемости, показателей системы управления.

Более полно характеризуют деятельность организации международные стандарты *ISO* серии 9000, определяющие основные требования к качеству управления. В процессе управления происходит специализация работ по отдельным элементам – функциям управления, поэтому на основании «петли качества» международных стандартов *ISO* серии 9000 теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятий рассматривает восемь специальных функций управления: политикой организации; маркетингом; реализацией; закупками; финансами; системой менеджмента качества; управлением человеческими ресурсами; производством [8, с. 52; 9, с. 41].

Основные характеристики и содержание специальных функций управления по уровням управления приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Содержание специальных функций управления

Специальные функции управления	Содержание по уровням управления			
	1	2	3	4
Политика	формулирование, планирование и внедрение стратегии	реализация стратегии	текущий план	оперативный план
Маркетинг	разработка маркетинговой стратегии и программы	маркетинговые исследования	обратная связь с заинтересованными сторонами	анализ эффективности маркетинговых действий
Реализация	разработка каналов, коммуникаций и сбыта	текущее управление реализацией	нахождение контактных аудиторий	оперативное управление реализацией

Продолжение таблицы 1

Закупки	программа управления закупками	оценка возможностей поставщика	разработка каналов закупок	оперативное управление закупками
Финансы	стратегическое прогнозирование развития финансов	стратегическое планирование финансов	финансовый менеджмент	финансовые операции
Система менеджмента качества	удовлетворение потребностей заинтересованных сторон в продукции	управление качеством	сертификация системы качества	обеспечение и поддержание качества
Управление человеческими ресурсами	организационная структура управления	планирование персонала	обучение и развитие персонала, повышение компетентности	мотивация труда, создание социально-психологического климата
Производство	управление стратегическим развитием производства	внедрение современных технологий и оборудования	выпуск нового товара	серийное производство товара

Примечание – Источник: собственная разработка

Получение информации о специальных функциях управления основано на оценке общих функций управления, анализ которых приводит к более углубленному исследованию содержания специальных функций и позволяет определить эффективность каждой специальной функции в системе стратегического управления организацией.

Общие функции управления включают:

- принятие управленческих решений;
- организацию контроля и мониторинга за реализацией решений;
- учет контролируемых решений;
- планирование действий, направленных на реализацию принятых решений;
- анализ и оценку результатов развития характеристик управления и показателей управляемости;
- корректировку управленческих решений для достижения намеченных в планах уровней управляемости;
- стимулирование достижения управленческих решений [10, с. 112].

Рядом таких авторов, как О. А. Высоцкий, Н. В. Белевец, П. В. Каленюк, И. А. Куксюк, А. М. Омелянюк, рассматривался комплекс проблем, связанных с обеспечением «прозрачности» процессов управления хозяйственными системами различного рода. Разработанные авторами инструменты и методики измерения процессов управления с помощью специальных и общих функций управления применяются в большей степени в текущем и оперативном управлении. Однако выполненные исследования показали, что для эффективного управления предложенных методик решения проблем обеспечения полной, достоверной и актуальной информацией о процессах управления становится недостаточно.

На основании *ISO 9004:2010* установлено, что причины, связанные с эффективностью управления, могут быть скрыты в деловой среде организации, которая сочетает внутренние и внешние факторы и условия, влияющие на достижение целей организации, а также удовлетворение потребностей и ожиданий заинтересованных сторон [11]. В этой связи выявлено одиннадцать функций, характеризующих деловую среду организации:

- долгосрочное перспективное планирование;
- постоянный мониторинг и анализ деловой среды организации;
- привлечение заинтересованных сторон и информирование их о деятельности организации и ее планах;
- взаимовыгодные отношения с поставщиками и партнёрами;
- мероприятия по обеспечению баланса противоречивых потребностей и ожиданий заинтересованных сторон;
- применение общей стратегии в организации;
- предвидение потенциальных потребностей в ресурсах;
- установление процессов, соответствующих достижению стратегии организации и гарантирующих, что они могут быстро реагировать на изменяющиеся обстоятельства;
- регулярная оценка соответствия текущим планам и процедурам, а также осуществление корректирующих и предупреждающих действий;
- обеспечение возможности обучения для персонала;
- постоянное улучшение.

Все функции учитывают особенности их воплощения в стратегическом, текущем и оперативном режимах реализации. Все функции равноценны и на процессы управления оказывают равноценно значимые воздействия, из чего следует, что каждая функция должна участвовать в стратегическом управлении.

Таким образом, специальные функции, характеризующиеся дополнительными (общими) и вспомогательными (деловой среды) показателями, описывают процессы управления в целом, оценку которых можно выполнить с помощью проведения диагностики объекта управления.

Диагностика стратегического управления – это комплекс исследований, направленных на получение достоверной информации, позволяющей оценить эффективность управления в начальный момент времени. Целью проведения диагностики является определение эффективности развития системы стратегического управления через специальные функции управления организацией для выработки рекомендаций по ее совершенствованию и разработки в дальнейшем обоснованной программы развития процессов стратегического управления. Таким образом, оценка системы стратегического управления, выявление позитивных и негативных факторов, воздействующих на исследуемые сферы деятельности организации, позволяет обоснованно определить основные направления их стабилизации и адаптации к складывающимся ситуациям управления. Итогом диагностики является разработка программы, направленной на развитие стратегического управления за конкретный интервал времени, которая определяет перечень заданий, действий, ответственных за реализацию намеченных целей.

Процессы управления организацией учитывают разные временные интервалы, что делает возможным прогнозировать развитие стратегического управления на 5 и более лет. Прогнозирование позволит определить стратегические мероприятия за счет ресурсов; смены характеристик рынка товаров и услуг; каналов реализации; разработки инновационных технологий эффективного управления и новых производственных технологий. Развитие процессов управления направлено на достижение стратегических целей; определение возможностей улучшения деятельности организации; разработку и своевременное внедрение инноваций; приобретение знаний для повышения эффективности управления. Использование программ научно-технического прогресса при прогнозировании может позволить заранее увидеть появление новых технологий производства и их характеристик; определить показатели стратегического управления; выявить новые потребности и ожидания заинтересованных сторон.

Литература

1. Раздорожный, А. А. Управление организацией (предприятием) : учебник / А. А. Раздорожный. – М. : Экзамен, 2006. – 637 с.
2. Управление организацией : учебник / Г. Л. Азоев [и др.] ; под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Инфра-М, 2008. – 734 с.
3. Брасс, А. А. Менеджмент: основные понятия, виды, функции : пособие / А. А. Брасс. – Минск : Современ. шк., 2006. – 348 с.
4. Володько, В. Ф. Основы менеджмента : учебное пособие / В. Ф. Володько. – Минск : БНТУ, 2005 – 38 с.
5. Мескон, М. Основы менеджмента : пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; общ. ред. и вступ. ст. Л. И. Евенко. – М. : Дело, 1992. – 701 с.
6. Гончаров, В. И. Менеджмент : учеб. пособие / В. И. Гончаров. – Минск : Современ. шк., 2010. – 635 с.
7. Drucker, Peter F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices / Peter F. Drucker. – New York : Harper & Row, 1973. – 61 p.
8. Высоцкий, О. А. Теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятий / А. О. Высоцкий; под научн. ред. Р. С. Седегова – Минск: Право и экономика, 2004. – 396 с.
9. Гарчук, И. М. Показатели и методы измерения процессов управления стратегией устойчивого развития организации / И. М. Гарчук // Zarządzanie. Teoria i Praktyka. – 2016. – № 18. – С. 41–46.
10. Оперативное управление производством средних и малых предприятий / Н. В. Борсук [и др.] ; под науч. ред. В. Ф. Медведева. – Минск : Право и экономика, 2006. – 269 с.
11. Менеджмент качества. Качество организации. Руководство по достижению устойчивого успеха организации. : ГОСТ ИСО 9004-2018. – Москва: Федеральное агентство по техническому регулированию и метрологии: Стандартинформ, 2018.

Голец О. В., м. э. н., старший преподаватель,
Столярская Ю. В., студентка
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

СОЦИАЛЬНО–ОТВЕТСТВЕННОЕ ИНВЕСТИРОВАНИЕ В СФЕРЕ ТУРИЗМА

В расширенной трактовке социальные инвестиции отождествляются с вложениями, направляемыми на усиление социальной ориентации экономической системы: достижение экологической безопасности, стимулирование экономического роста, обеспечение гарантированного уровня образования и медицинской помощи, питания и пр. Ключевой является характеристика социального инвестирования как активности субъектов инвестиционных отношений, направленной на получение определенного «полезного эффекта» для общества. Другими словами, социальные инвестиции могут быть направлены в любой проект, реализующийся в социальной среде, реализация которого за счет инвестированных средств обеспечит определенный положительный эффект как инвестору, так и социуму [1].

Очень часто социальные инвестиции отождествляются с корпоративной социальной ответственностью. Тем не менее, социальные инвестиции – гораздо более широкое понятие, и его агентами может выступать не только бизнес. Условно говоря, социальные инвестиции включают в себя:

- а) корпоративную социальную ответственность;
- б) государственные инвестиции в социальную сферу;
- в) институциональные социальные инвестиции:

– социально-ответственное инвестирование (asset management), осуществляемое социально-ответственными фондами и другими организациями;

– фонды и организации, осуществляющие социальное инвестирование как основной вид деятельности (например, инвестирующие в социальные предприятия на льготных условиях).

Социально ответственное инвестирование – это инвестиционный процесс, в котором через добровольный и сознательный выбор критериев и методов инвестирования проявляется ответственность инвестора за последствия его инвестиций для общества, окружающей среды и их устойчивого развития, а также его личные взгляды и убеждения относительно социально значимых вопросов и социокультурных ценностей.

Кроме того, важными участниками рынка социально-ответственных инвестиций являются различные информационно-аналитические агентства и организации, осуществляющие профессиональный анализ компаний с точки зрения их социальной ответственности. Ассоциации и форумы, осуществляющие информационную поддержку рынка (отраслевые обзоры, индексы, информация об управляющих компаниях и фондах). Это своеобразная инфраструктура рынка, сопровождающая его развитие [2].

В мотивации социально ответственного инвестирования большую роль играет влияние инвесторов на компании, их возможность напрямую, через инструменты финансового рынка или в качестве акционеров, влиять на стоимость и развитие корпорации, а также важность общественного мнения, информированность стейкхолдеров бизнеса путем публикации социальной отчетности, выводов социального аудита и присвоение рейтинга компании. Социальные отчеты могут быть представлены как в свободной форме, так и в стандартизированных формах, используемых в мировой практике (AA1000, SA8000, GRI и т. д.).

Сущность социальных инвестиций проявляется в их двойственной природе как инструмента одновременного удовлетворения потребностей общественного и корпоративного секторов.

В связи с этим, в число основных принципов социального инвестирования включают:

- а) наличие положительного эффекта для инвестора;
- б) наличие положительного эффекта для общества.

Следовательно, эффективность социально ответственного инвестирования в первую очередь связана с достижением его основной цели – реализацией возможности совмещения получения финансовой прибыли и ценностей инвестора.

Социальное инвестирование предусматривает следующие эффекты:

- а) финансовая эффективность (страхование рисков, маркетинг и продажи, сокращение операционных расходов и транзакций и др.);
- б) нефинансовая эффективность (имидж и репутация бренда, лояльность клиентов и персонала);
- в) эффективность влияния на ситуацию на территории присутствия.

Остановимся на концепции корпоративной социальной ответственности (КСО) и ее реализации в сфере туристического бизнеса.

В мировой практике корпоративная социальная ответственность – это добровольный вклад компании в развитие общества в социальной, экономической и экологической сферах, напрямую связанный с основной деятельностью компании и выходящий за рамки определенного законом минимума [2]. Причем, на наш взгляд, отличительной чертой концепции КСО являются меры, которые бизнес может предпринимать сверх законодательного минимума и по своей воле, одновременно следуя своим конкурентным интересам и действуя на благо общества.

Степень вовлеченности белорусских предприятий и компаний в социальную деятельность в настоящее время крайне неравномерна. Если определять отраслевую принадлежность социально ответственного бизнеса, то первые места в рейтинге социальной ответственности займут предприятия и компании нефтяной, газовой, металлургической и химической отраслей. Предприятия индустрии туризма находятся в начальной стадии разработки и внедрения стратегий КСО. Однако ввиду того, что туризм неизбежно оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на дестинации и жизнь принимающего сообщества, внедрение концепции КСО в системы управления предприятиями сферы туризма представляется необходимым.

Между тем развитие КСО в сфере туризма становится одной из наиболее актуальных тенденций в мировой индустрии туризма. Для предприятий и организаций туристической система социальной ответственности имеет особое зна-

чение. Это связано с динамичным развитием данной отрасли в рамках национальной экономики, ее социальной ориентацией, а также необходимостью быть безопасной. Туризм – одна из важнейших сфер деятельности современной экономики со значительной социальной направленностью, нацеленная на удовлетворение потребностей людей и повышение качества жизни населения.

Туристский бизнес должен осознавать экономические, социальные и экологические последствия собственной деятельности, в какой бы точке мира он ни работал. Туристские компании должны нести значительные расходы в социальном и экологическом направлениях своей деятельности, разрабатывать социально ориентированные стратегии и концепции. Все это осуществляется и под влиянием государства, и по собственной инициативе компаний и в итоге формирует их рыночную и общественную репутацию.

За последние двадцать лет социальная ответственность бизнеса стремительно превратилась из абстрактно-морализаторского понятия в жизненно важный и общепризнанный фактор конкуренции. Связана эта тенденция с ростом благосостояния и изменениями в психологии поведения потребителей, а также с расширением для них возможности выбора. При прочих примерно равных соотношениях цены и качества продукции потребители начинают ориентироваться на дополнительный критерий психологической комфортности бренда. А он складывается в основном из двух составляющих – уровня элитарности торговой марки и ассоциаций, связанных с социальной ответственностью поведения компании.

Мировая туристская индустрия в последние годы сталкивается с постоянно растущим уровнем конкуренции между странами. В связи с этим эффективная социальная политика позволяет туристским предприятиям реализовывать свои основные потребности в выживании, безопасности и устойчивости. В свою очередь это увеличивает доверие общества, инвесторов и тем самым повышается конкурентоспособность турбизнеса.

Элементы корпоративной социальной ответственности туристских организаций содержатся в реальных мероприятиях в отношении работников, потребителей туристских услуг и местного населения, прямо и косвенно вовлеченного в туристскую деятельность (см. рис 1). Корпоративная социальная ответственность в туризме, на наш взгляд, должна включать в себя широкий спектр деятельности, в том числе:

а) развитие и улучшение социальных условий персонала (обучение и профессиональное развитие, предоставление работникам туристских организаций социальных пакетов, применение мотивационных схем оплаты труда, создание условий для труда и отдыха и т. д.);

б) охрану здоровья и безопасность труда работников, безопасность туристов (совершенствование техники безопасности на рабочих местах, медицинское обслуживание персонала, профилактика профессиональных заболеваний, поддержание санитарно-гигиенических условий труда, охрана потребителей туристских услуг в местах отдыха, выплата компенсаций за неиспользованные туры в связи с чрезвычайными ситуациями);

в) развитие местного сообщества (финансовая поддержка социально незащищенных слоев населения, ЖКХ, объектов культурно-исторического назначения, образовательных и спортивных объектов, благотворительность и т. д.);

г) природоохранную деятельность и ресурсосбережение (экономное и бережное потребление природных ресурсов, предотвращение загрязнения окружающей среды, особенно в рамках экологического туризма, эффективный экологический менеджмент в туристской деятельности).



Рисунок 1 – Структура корпоративной ответственности

Таким образом, социально ответственной можно считать туристскую организацию, которая управляет бизнесом, принимая во внимание все возможные негативные и позитивные последствия своей деятельности в области экологии, экономики и социальной сферы. Концепция КСО согласуется с концепцией устойчивого развития туризма, более того, является необходимым ее элементом, признается одним из инструментов реализации концепции устойчивого развития на практике.

В процессе развития политики КСО задачей государства является создание для бизнеса таких условий, при которых он будет развиваться сам и способствовать развитию страны в целом; задача бизнеса – способствовать созданию для компании в долгосрочной перспективе благоприятного социального окружения и более стабильного развития.

Таким образом, для того чтобы белорусский турбизнес смог приблизиться к мировому уровню социальной и экологической ответственности, предстоит сделать очень многое. Но начинать надо с внедрения концепции устойчивого развития туризма. В свою очередь устойчивое развитие туризма можно определить, как «такое развитие туризма, ориентированное на долгосрочный период, при котором достигается баланс в реализации экономических, экологических, социальных и культурных целей развития, учитываются интересы всех заинтересованных сторон (туристов, принимающих и направляющих дестинаций, местного населения), на основе рационального использования туристских ресурсов и всестороннего партнерства» [3].

Ключевую роль в стимулировании вклада бизнеса в устойчивое развитие, основу которого составляет сбалансированность экономического, социального и экологического факторов, играет государство. Базовые параметры ответственного поведения компаний должны соответствовать установленным нормам и правилам, и основное значение государства состоит в определении этих норм и стандартов по защите окружающей среды, здоровья и безопасности населения, прав трудящихся.

Также государство проводит политику и создает институциональные условия для того, чтобы компании были заинтересованы работать лучше, поднимаясь выше установленной планки нормативов и стандартов. Подход государства к распространению концепции КСО в сфере туризма заключается в поощрении и поддержке практического применения КСО на основе использования передового опыта, и, где это возможно, через регулирование и финансовые стимулы.

В современных условиях повышается роль социально-ответственного инвестирования, так как бизнес должен чувствовать ответственность перед обществом, перед страной, перед будущим.

Роль государственных институтов в том, чтобы создать благоприятные условия привлечения в страну социальных инвесторов, что будет способствовать развитию социальной сферы, улучшению благосостояния граждан, развитию высокой социальной ответственности у предприятий.

Литература

1. EUROPEAN SRI STUDY [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.eurosif.org/> European SRI Study 2018 [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://www.eurosif.org/wp-content/uploads/2018/11/European-SRI-2018-Study.pdf>.

2. Сайт Агентства социальной информации [Электрон. ресурс] – Режим доступа: <http://www.soc-otvet.ru> Корпоративная социальная ответственность и устойчивое развитие [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: <https://soc-otvet.ru>.

3. Максарова Е.М. Формирование концепции устойчивого развития туризма для дестинации (на примере Республики Бурятия): автореф. Дис. канд. экон. наук. СПб., 2009. 20 с.

УДК 327.7(4:477)

Зазерская В. В., к. э. н., доцент

УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ФОРМЫ РАЗВИТИЯ ТРАНСГРАНИЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА: ИСТОРИЯ И ОСОБЕННОСТИ

Социально-экономическое развитие государства определяется рациональным вкладом регионов в экономику страны. Достижение поставленной задачи решается через выполнение целевых показателей прогнозных и программных докумен-

тов. К секторам формирующим ВРП относят промышленность, сельское хозяйство, инвестиции, экспорт, предпринимательство [1]. К драйверу экономического роста в данных секторах относятся международные связи. Наблюдаемые в последние годы тенденции кооперации стран, усиливающаяся взаимозависимость и взаимосвязанность во всех сферах экономических систем, и регионализации, растущая роль регионов во внешней деятельности, показывают их взаимозависимость и взаимосвязанность. Международные связи регионов повлекли интенсификацию политических, экономических и социокультурных связей между регионами и государствами. Формой межрегионального взаимодействия и регионализации стало трансграничное сотрудничество регионов.

В условиях необходимости устойчивого пространственно-экономического развития трансграничное сотрудничество становится многосторонним как за счет числа субъектов, участвующих в сотрудничестве, так и их многообразия. Уровень сотрудничества государств и их регионов, определяется экономическим потенциалом и уровнем легитимности.

Анализ явления трансграничного сотрудничества как в странах Европы, так и постсоветских позволяет осуществить классификацию основных теоретико-методологических подходов к его определению.

Интеграционный подход рассматривает трансграничное сотрудничество как одно из перспективных направлений международной интеграции; региональный делает акцент на наличии границы и необходимости ее преодолеть; социологический видит существование трансграничных контактов в тесной связи с культурными ценностями [2].

106-й Мадридской Конвенцией трансграничное сотрудничество определяется как «...какие-либо общие действия, направленные на усиление и углубление добрососедских отношений между территориальными общинами или властями, находящиеся под юрисдикцией двух или нескольких договорных сторон, а также заключения с этой целью необходимых соглашений для достижения договоренностей» [3].

М. Е. Белицкий раскрывает термин трансграничного сотрудничества с точки зрения сотрудничества смежных территорий соседних государств: «... означает сотрудничество смежных территорий соседних государств, т. е. определяющим здесь является наличие границы между сотрудничающими территориями» [4]. Российский исследователь Е.Ф. Огнева определяет трансграничное сотрудничество в качестве «институализированного сотрудничества между участниками обеих (или более) сторон и его основной целью является координация и разработка общей политики и действий, а также достижение совместными действиями развития областей, разделенных границей [5].

Несмотря на множественность трактовок понятия «трансграничное сотрудничество», можно резюмировать, что данный термин подразумевает процесс социально-экономических отношений, при которых эксплуатация природных ресурсов, соблюдение экологического баланса, процессы социально-экономического развития регионов, а также непрерывные институциональные преобразования согласованы между собой и обеспечивают реализацию долгосрочных интересов регионов соседствующих государств.

История трансграничного сотрудничества в Европе уходит корнями в XVIII–XIX вв. Известный французский историк профессор Пьер Тилли видит корни франко-бельгийского трансграничного сотрудничества в XIX в. Именно тогда начали появляться первые формы локальной европейской интеграции. Например, Франция и Испания имели опыт формирования двусторонних структур по сотрудничеству в районе Пиренеев (соуправление Андоррой), создав в 1875 г. соответствующую комиссию [6].

Предпосылкой трансграничного сотрудничества выступила идея Ж. Монне по созданию подобного экономического объединения в Европе. Ценность данной структуры для Франции и Германии заключалась в допущении добровольного вхождения других европейских стран.

Ряд теоретиков регионализма выделяют три этапа его развития. Мэтью Дойдж определяет «имперский регионализм» 1920–1930 гг., «закрытый регионализм», появившийся после Второй мировой войны и до 1970-х гг., «открытый регионализм» с 1980-х гг. [7]. Теоретическое обоснование регионализма происходит в начале XX в. Известный французский исследователь Видаль де ла Блаш в 1917 г. в своем произведении «Восточная Франция» впервые обосновывает теорию европейского регионализма, названную «Европой регионов» [6]. Впоследствии именно она ляжет в основу одноименного регионального движения и отразится на процессе создания Европейского союза. В некоторых европейских странах, таких как Греция, Испания и Португалия, трансграничное сотрудничество активизировалось лишь с 80-х гг. благодаря серьезным политическим изменениям, демократизации политических систем и членству в Европейском союзе. В странах Центральной и Восточной Европы процесс становления сотрудничества получил свое развитие после 1989 г.

Проведенная типизация трансграничного сотрудничества позволила выделить следующие типы.

А. К формам на постсоветском пространстве можно отнести:

1. Соглашения о торгово-экономическом сотрудничестве, заключавшиеся по инициативе регионов. В 1990-х гг. основной целью таких соглашений было сохранение производственных связей, существовавших до момента распада СССР. В более поздний период к сотрудничеству по экономическому направлению добавлялось научно-техническое и культурное.

2. Советы, рабочие группы, комиссии по приграничному сотрудничеству в рамках межправительственных комиссий. Эта форма сотрудничества имела большое значение для внешнего взаимодействия с европейскими странами.

3. Еврорегионы на внутренних границах стран СНГ. В отличие от еврорегионов в ЕС на финансовую поддержку извне они претендовать не могли. Также интенсивность сотрудничества ограничивалась низкой бюджетной обеспеченностью (государственные программы, грантовая поддержка Евросоюза).

В Евросоюзе такая форма трансграничного сотрудничества является основной. Еврорегион выступает носителем функций локальной интеграции и элементом в формировании Европейского Союза. Основываясь на «передвижении» границ, происходивших в Европе на протяжении веков достаточно часто, к окончанию Второй мировой войны процесс локальной интеграции начал свою реализацию посредством институтов еврорегионов. Еврорегионы объединяют территории, обладающие единой историей, культурой и экономической базой.

Само понятие «еврорегион» до сих пор не имеет единого определения и остается в области дискуссий в научной среде. З. Панасевич и Т. Борис предложили следующие подходы к еврорегиону [8]:

- институциональное формальное сотрудничество между организациями государств или государствами, или неформальное, созданное в научных интересах для работы в приграничных сферах;

- разумное соседство приграничных регионов с трансграничным взаимодействием;

- локальная институциональная трансграничная организация с отсутствием границ и универсализацией законов на территориях, входящих в еврорегион;

- приграничная организация, призванная для решения совместных проблем, реализации проектов и кооперации локальных институтов.

По мнению профессора Ланкастерского университета М. Перкманна, еврорегион – это трансграничное интеграционное образование, создающее в своих рамках единую экономическую, культурную и экологическую систему, стремящуюся к политической интеграции. При этом базовой задачей еврорегиона является формирования вышеуказанных видов взаимодействия между соседними регионами.

Еврорегионы классифицируются по следующим параметрам:

а) страны-участники. Наиболее часто встречаются еврорегионы, в рамках которых происходит кооперация субъектов двух стран. Например, еврорегионы «Тироль» (Австрия – Италия), «Татры» (Словакия – Польша), «Карелия» (Финляндия – Россия) и др. В то же время большим числом участников обладают еврорегионы «Балтика» (Польша, Латвия, Литва, Дания, Швеция и Россия) или еврорегион «Карпаты» (Польша, Венгрия, Словакия, Румыния и Украина). Выделяют три группы еврорегионов: образованные странами-участниками ЕС, включающие субъекты стран участниц Евросоюза и стран, не входящих в ЕС, еврорегионы, образованные не членами Европейского Союза;

б) географический аспект. Затрагивает размер территории еврорегиона, который варьируется от относительно небольшого (еврорегион «Тироль») до охватывающего значительные территории (еврорегион «СаарЛор-Люкс-Рейн»). Так же это такие еврорегионы внутри Евросоюза, как «Трансмаш», на его границах еврорегион («Нестас – Места») и вне ЕС (еврорегион «Буг»);

в) интенсивность кооперации характеризуется наличием автономных трансграничных структур управления еврорегионом. Еврорегионы, обладающие высокой степенью кооперации, квалифицируются Ассоциацией европейских приграничных регионов как «долгосрочно интегрированные структуры, управляемые политическими институтами»;

г) уровнем влияния на управление еврорегионом местных властей. Если еврорегион сформирован из муниципалитетов, то их руководство и формирует единую систему управления, а если из регионов, то эти права делегируются региональным центрам. Так, в Германии большинство рычагов управления сосредоточено на уровне муниципалитетов, в то время как в Италии и Франции управление принадлежит региональному уровню.

Б. М. Перкманн разработал типологию, основываясь на эмпирических исследованиях трансграничного сотрудничества, проводимых на протяжении многих лет и опубликованных в 2000 г. в виде «Практического руководства по

приграничному сотрудничеству». В руководстве выделяются «еврорегионы», «рабочие сообщества» и «Интеррегструктуры». При этом во внимание принимаются два основания типологизации: интенсивность сотрудничества и географический охват. Исходя из вышеизложенного, трансграничное сотрудничество можно разбить на четыре типа: рабочие сообщества, еврорегионы в стадии становления, скандинавские еврорегионы, интегрированные еврорегионы [9].

В. По субъектам и их связям можно выделить три формы: 1) локальные приграничные контакты; 2) взаимодействие между акторами различных уровней при опоре на узлы ячеистой сети глобальных взаимодействий, минуя территориально-пограничное размежевание (например, транснациональные корпорации, общественные объединения, национальные фонды) [10]; 3) взаимодействие между территориальными образованиями, не имеющими общей границы [11].

Территориальный принцип управления социально-экономическим развитием регионов при объективном развитии внешних связей требует использования интеграционных механизмов регионального развития. В основе трансграничного сотрудничества лежит возможность установления правил, ограничивающих экономическую деятельность, которая может нанести экологический вред соседнему государству, экономическому развитию ранее отсталых приграничных районов, усилению интеграционных процессов, культурных, трудовых обменов, совместному решению юридических вопросов двустороннего сотрудничества. Трансграничное сотрудничество строится на основе регионализации и интеграции. На современном этапе наиболее распространенной формой является еврорегион, способствующий интеграции и оптимизации нормативно-правовой базы приграничных субъектов, формированию взаимодействия и сотрудничества в различных сферах, создания единой экономической зоны, а также политического управления.

Литература

1. Бунько, С. А. Стратегическое территориальное планирование в Республике Беларусь: опыт и перспективы / С. А. Бунько // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / Белорус. нац. техн. ун-т [и др.]. – Минск, 2017. – Вып. 5. – С. 191–199.

2. Дубровина, О. Ю. Политико-правовое регулирование трансграничного сотрудничества: основные понятия и общие принципы [Электронный ресурс] / О. Ю. Дубровина *Власть*. – 2018. – № 6. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/politiko-pravovoe-regulirovanie-transgranichnogo-sotrudnichestva-osnovnye-ponyatiya-i-obshchie-printsipy>. – Дата доступа: 10.11.2021.

3. Протокол № 2 Европейской рамочной конвенции по трансграничному сотрудничеству между территориальными сообществами и властями 5.05.1998. Страсбург.

4. Белицкий, М. Е. Трансграничное сотрудничество регионов: методологические основы развития и роль в интеграционных процессах / М. Е. Белицкий // Беларусь и мировые экономические процессы: сб. науч. ст. Вып. 5 / редкол.: А. В. Данильченко (отв. ред.) [и др.]. – Минск : БГУ, 2009. – С. 74–90.

5. Огнева, Н. Ф. Еврорегионы как инструмент трансграничного сотрудничества / Н. Ф. Огнева // Эффективное управление предприятием и регионом: сб. науч. ст. в 2 ч. / ГрГУ им. Я.Купалы; редкол.: Ли Чон Ку, Н. В. Марковская [и др.]. – Гродно: ГрГУ, 2011. – Ч. 2 – С. 182–187.

6. Цветкова, О. В. Подходы к изучению трансграничного сотрудничества: теоретико-методологические основы / О. В. Цветкова, М. Р. Карандеев, // Вестник Российской нации. – 2018. – № 3 – С. 234–245.

7. Doidge M. The European Union and Interregionalism: Patterns of Engagement. – Ashgate Publishing, Ltd, 2011.

8. Boris, T. Panorama euroregionow / T. Boris, Z. Panasiewicz –“Dorga”. – 1997. С. 13.

9. Косов, Ю. В. Мировая политика и международные отношения / Ю. В. Косов. – СПб. : Питер, 2012. – С. 226–230.

10. Шинковский, М. Ю. Трансграничное сотрудничество как рычаг развития российского Дальнего Востока/ М. Ю. Шинковский // ПИ. – 2004. –№ 5. – С. 62–70.

11. Елютин, В. М. Потенциал приграничного торгово-экономического комплекса «Пограничный–Суйфэньхэ» в реализации государственной программы содействию добровольному переселению соотечественников на Дальнем Востоке России / В. М. Елютин // Финансы Востока – 2006. – № 7. – С. 234.

УДК 338.761

Куган С. Ф., к. э. н., доцент

УО «Белорусский государственный экономический университет»
г. Минск, Республика Беларусь

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

Эффективная работа любой организации основана на реализации общих функций управления: планирование, организация, контроль, анализ, регулирование, стимулирование. Для реализации этих функций необходим достаточно высокий уровень информационного обеспечения системы управления, состоящей, в свою очередь, из информационной системы и информационных технологий.

Теоретиками информационного общества (Д. Беллом, П. Дракером, З. Бжезинским, А. Тоффаером, Т. Форестером и другими учеными) более четверти века назад был предсказан переход человечества к новому типу производства и общества на основе новых компьютерных технологий. Созданная единая информационная система планеты подтверждает ведущую роль информации в этом процессе. Произошло осмысление роли информации и экономической наукой, особенно в вопросах, связанных с конкурентоспособностью организаций. В настоящее время сложилось несколько основных направлений в изучении сущности и роли информации, информационных ресурсов в современной экономике:

1) анализ информации как важнейшего фактора производства и элемента рыночной инфраструктуры;

2) исследование производства самой информации, а также ее участия в воспроизводственных процессах;

3) использование информационных ресурсов при разработке конкурентных преимуществ и их место в стратегическом планировании.

Указанные направления находят свое отражение в системе управления любой организации, т. к. представляют собой взаимодействие двух систем (подсистем): управляющей и управляемой. Подобное взаимодействие, основанное на комплексе взаимоувязанных между собой процессов и процедур, в том числе и информационных, может быть различным и формироваться исходя из целей управления. Так, например, процесс управления конкурентоспособностью носит циклический, относительно замкнутый характер. Этот процесс, взятый в его единичном виде, начинается с постановки цели, задач и заканчивается выполнением этих задач, т. е. достижением определенного результата. На основе полученной информации о результатах (достигнута цель или нет) конкретизируются и уточняются ранее поставленные задачи, ставятся новые, возможно, выдвигается новая цель, и цикл начинается заново.

Другими словами, управление представляет собой динамическую систему, состоящую из большого количества процессов и процедур, взаимоувязанных между собой потоков рабочей силы, сырья и материалов, информации, финансов и др. Исходя из этого, имеется возможность рассматривать информацию как важнейший фактор управленческого процесса и основу информационных потоков системы управления предприятием. В этой связи возникает необходимость исследования понятий информационного продукта, информационного ресурса и экономической информации.

Информация является важной составляющей в любой сфере национальной экономики. Совершенствование системы управления организации в современных условиях происходит с использованием информации и на основе информационных технологий. Информационные технологии реорганизуют процесс управления, обеспечивая мощные новые возможности помощи менеджерам организаций в стратегии, планировании, принятии управленческих решений и контроле над их выполнением. Цели предприятия достигаются, основываясь на информированности менеджеров организации о продвижении продукции и услуг на рынок, конкуренции, новых технологиях в условиях изменяющейся рыночной ситуации. Быстрые изменения внешней среды приводят к увеличению объемов и скорости распространения информации, поэтому для успешного ведения бизнеса необходимо не только сократить время принятия управленческих решений, но и увеличить скорость передачи и переработки информации на базе применения современных информационных технологий.

Информация в менеджменте – это нужные, принятые и осознанные сведения, необходимые для анализа и оценки конкретной ситуации, позволяющие определить ряд альтернативных решений, исходя из которых принимаются оптимальные и эффективные управленческие решения и осуществляется контроль их выполнения. Преобразование сведений в данные является необходимой составляющей в процессе создания информационного продукта. Информацион-

ный продукт – это результат обработки данных с помощью информационных технологий, используемый для целей управления. В этом случае под информацией подразумеваются обработанные данные (информационный продукт), пригодные для принятия решений.

Системы управления основываются на экономической информации, представляющей собой такой вид информации, которая последовательно и полно отражает производственно-хозяйственную деятельность предприятия.

Профессор В. В. Трофимов дает следующее определение экономической информации: «экономическая информация отражает процессы производства, распределения, обмена и потребления материальных благ и услуг, она связана с общественным производством, поэтому ее также называют производственной» [1].

Экономическая информация характеризуется большим объемом, многократным использованием, периодическим обновлением и преобразованием, применением логических и арифметических расчётов. Она отражается в системе натуральных и стоимостных показателей и классифицируется по следующим признакам:

1. По функциям управления – учетная, плановая, аналитическая, регулирующая информация.

2. По срокам управления:

2.1 Долгосрочная – информация, используемая в стратегическом планировании, достоверность такой информации уменьшается с течением времени.

2.2 Оперативная – имеющая высокую степень достоверности.

2.3. Информация в режиме реального времени – самая достоверная информация.

3. По стабильности:

3.1 Переменная – разовая информация, возникающая в процессе фиксирования на материальном носителе финансовых операций и хозяйственных фактов.

3.2 Условно-постоянная – не изменяющаяся в течение некоторого периода.

4. По источнику возникновения:

4.1 Внешняя (по отношению к предприятию) – отражает состояние рынка, конкурентов, цен, налоговой политики правительства и т. д.

4.2 Внутренняя – возникает внутри системы.

5. По форме появления:

5.1 Входная – поступающая в компьютер.

5.2 Результирующая.

5.3 Промежуточная.

Общая оценка конкурентной ценности экономической информации определяется совокупностью перечисленных выше характеристик. В процессе работы менеджеры и руководство предприятия используют оперативную и достоверную информацию как ориентир для принятия решений. Увеличивающийся объем информации о спросе на выпускаемую продукцию, возможностях сбыта продукции при определенных условиях и требованиях, материально-техническое обеспечение производства продукции, о затратах на производство и т. п. вынуждает руководящее звено максимально использовать современные информационные технологии применительно к экономической информации.

Современная организация со своей сложной структурой производства выступает в экономике динамичным объектом хозяйства и представляет собой законченную систему с определенными внутренними и внешними потоками информации [2]. Они определяют состав и содержание информации, которая формируется и обрабатывается в организации. Большие объемы первичной информации не позволяют менеджерам полностью ее осмыслить, проанализировать и использовать в своей работе. В этом случае целесообразно использовать краткие обзоры и другую сгруппированную информацию для выполнения своих обязанностей. Учетная информация, специально подготовленная для руководителей разных уровней управления, называется управленческой учетной информацией. Движение информации по уровням управления показывает наличие между ними прямых и обратных связей, комплексность первичной информации, содержащейся в первичных документах о ресурсах предприятия и их преобразовании в процессе производства, движение по технологическим стадиям производства.

В связи с этим возникают два аспекта проблемы построения информационной системы производства. Первый аспект – интегрированная система должна обеспечить информацией в режиме реального времени управление производством внутри предприятия, а также соответствовать построению внутрихозяйственного механизма. Разработка новой информационной системы, как правило, предусматривает в своем составе элементы нормирования и планирования. Это позволяет решить второй аспект проблемы – расширить регулируемую функцию учета, обеспечить необходимую связь между производственными, техническими и экономическими службами организации. Включая в систему учета плановые и нормативные данные, в ходе обработки оперативной информации можно проводить анализ экономических показателей, оценку и характеристику результатов деятельности отдельных коллективов, прогнозировать показатели и направления развития производства. Построение интегрированной системы и ее конкретной модели должно повторять технологические процессы производства, их последовательность, очередность, целенаправленность, связи.

Исходя из специфики производственной организации, при создании интегрированной системы за базу берутся объекты учета производства, что позволит не только интегрировать плановую, нормативную и учетную информацию о движении ресурсов по ходу изготовления продукции, но и провести алгоритмизацию операций учета и контроля с выявлением отклонений от запланированных затрат. Классификация информации позволяет представить анализ в виде процесса, ограниченного рамками предприятия, который готовит для руководителей разных уровней управления информацию в режиме реального времени для планирования, управления и контроля над деятельностью структурных подразделений и предприятия в целом.

Организация информационных потоков позволяет не только показать их значение в системе управления материальными запасами, но и реализовать процессы, связанные с повышением эффективности производства, процессов снабжения и реализации. Более наглядно отразить эту взаимосвязь можно на примере анализа информационного взаимодействия участников оперативного управления, которое базируется на информации, содержащейся в различных

документах планирования, производства или сбыта продукции, финансовых документах и др. Эти данные отражают реальное состояние производственного процесса. Они поступают в информационную систему на управленческий уровень предприятия.

Процесс управления, основываясь на результатах обработки оперативных данных, предполагает выбор и применение управляющих воздействий, которые выполняют менеджеры соответствующих подуровней управления организации. В результате поддерживается заданная эффективность производственного процесса и реализуются соответствующие функции управления. На рисунке 1 представлена схема организации информационных потоков в процессе реализации оперативного управления материальными запасами в подразделениях производственной организации. По горизонтали расположены управленческие процессы, по вертикали – структурные подразделения.

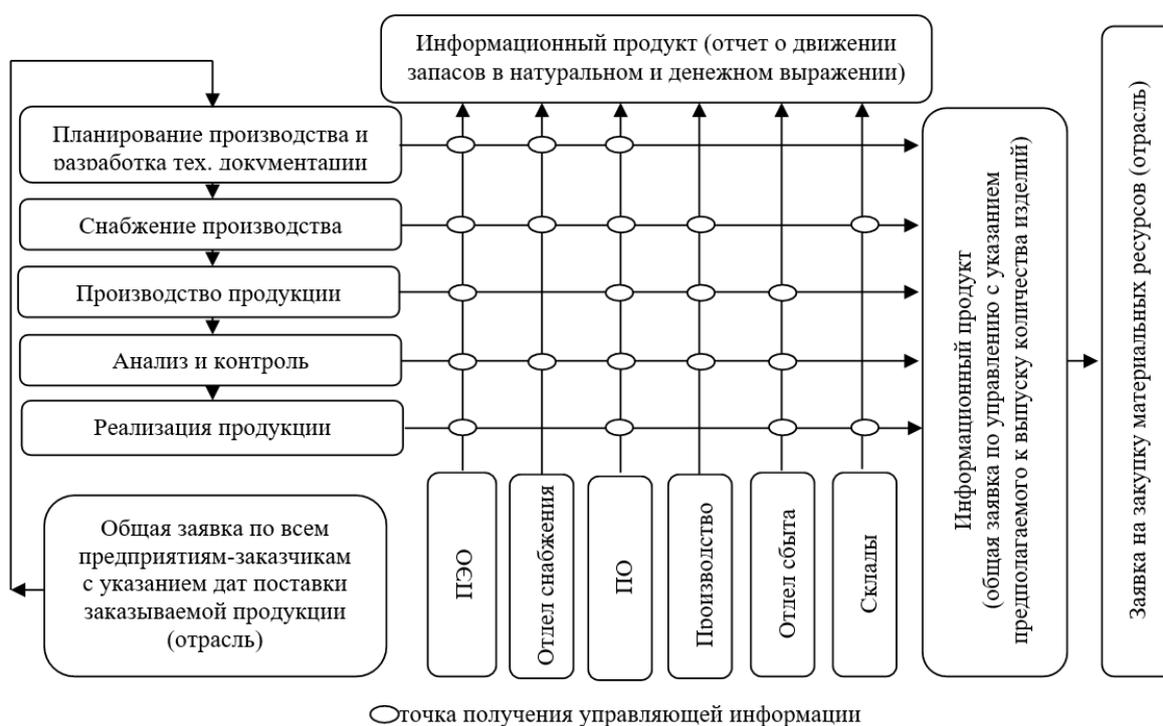


Рисунок 1 – Схема информационных потоков

Примечание – Источник: Собственная разработка

Матричная схема взаимодействия основных хозяйственных процессов и подразделений производственной организации достаточно наглядно отражает источники и движение потоков управленческой информации.

Каждый информационный поток первого уровня системы оперативного управления представляет собой рабочий процесс, связанный с решением комплекса учетных и управленческих задач, что предполагает передачу и оперативный доступ к необходимой информации. Они формируются в соответствующих подразделениях организации: планово-экономическом отделе, цехах, отделе снабжения, бухгалтерии, отделе сбыта, складах и др. На рисунке эти подразделения отражены в виде вертикальных линий.

Операции перемещения информации (информационного ресурса), ее переработка и получение управляющей информации (информационный продукт) на схеме показаны в виде точек соединения горизонтальных и вертикальных линий. Совокупность этих точек определяет множество источников информации системы оперативного управления материальными запасами.

Экономический расчет значимости перемещаемой информации возможно рассчитать, если α – это затраты управления, а β – добавленная стоимость на каждом этапе управления. Затраты на приобретение материалов, комплектующих, энергоресурсов и т. п. отражены переменной (α_0). Хранение материалов на складах, их транспортировка и другие затраты, связанные с хранением и перемещением материальных ценностей, отражены переменной (α_1). Также в процессе реализации этих материалов (ресурсов) формируется добавленная стоимость (β_1), значение которой определяется менеджерами организации. На следующем этапе производства, например в цеху, предприятие несет определенные затраты (α_2) и может определить возможную добавленную стоимость на этом этапе производства (β_2). Таким образом, на каждом этапе производства можно определить места возникновения затрат и источники прибыли (добавленные стоимости $\alpha_i + \beta_i$), тогда общая сумма затрат и добавленной стоимости производства (s) определяется как:

$$s = \alpha_0 + \sum_{i=1}^n \alpha_i + \sum_{i=1}^n \beta_i . \quad (1)$$

Оптимальная величина добавления стоимости определяется в процессе обработки оперативной информации на каждом этапе управления. Информационная технология системы управления обеспечивает как процессы передачи данных о состоянии хозяйственных процессов, так и передачу информации для управления организационной системой.

Таким образом, она формирует ресурс для выполнения задачи управления производством и ее конкурентоспособность. Правомерным будет утверждение, что в процессе формирования добавленной стоимости должны участвовать все подразделения предприятия, ее величина зависит от уровня выполнения всех хозяйственных процессов, а также от уровня реализации системы управления процессом сбора и обработки производственной информации. Следовательно, формирование и управление информационными потоками может служить источником добавления стоимости производимой продукции и конкурентных преимуществ производственной организации.

Литература

1. Информационные технологии в экономике и управлении : учебник для академического бакалавриата / В. В. Трофимов [и др.] ; под редакцией В. В. Трофимова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Издательство Юрайт, 2018. – 482 с.

2. Высоцкий, О. А. Теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятия / О. А. Высоцкий. – Минск : Право и экономика, 2004. – 396 с.

Мухтарова Т. Р., преподаватель-исследователь,
директор PR-службы ГК «Москабельмет»
г. Москва, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА

Индустриальный парк в обязательном порядке является объединением, которое включается в себя специализированную управляющую компанию. Роль управляющей компании в деятельности индустриального парка трудно переоценить – она является центром управления и координации целей и действий всех участников парка и ответственной компанией за разработку и эффективную реализацию стратегии развития индустриального парка.

Согласно законодательству, управляющая компания индустриального парка должна не менее 80 % выручки получать именно от деятельности по управлению индустриальным парком [1].

В зависимости от отраслевого наполнения и связанности деятельности резидентов индустриального парка, можно выделить несколько ролей управляющей компании: «арендодатель», «координатор», «инвестор», «комплексный управляющий», рисунок 1.

<i>Низкая доля инноваций и стартапов</i>	<i>Высокая связанность резидентов</i>		<i>Высокая доля инноваций и стартапов</i>
	<u>Координатор</u>	<u>Комплексный управляющий</u>	
	<u>Арендодатель</u>	<u>Инвестор</u>	
	<i>Низкая связанность резидентов</i>		

Рисунок 1 – Роли управляющей компании индустриального парка

Примечание – Источник: Собственная разработка

Наличие единой территории и действующей инфраструктуры позволяет организовать функционирование индустриального парка по самому простому пути – сдавать площади в аренду. Зачастую управляющая компания, избравшая роль «арендодателя», не учитывает технологическую связанность резидентов и их отраслевую принадлежность, ставя своей целью лишь заполнить площади. Распространенность такой роли управляющей компании является одной из проблем в деятельности индустриальных парков, поскольку крайне негативно

сказывается на эффективности деятельности индустриального парка в целом и ведет к потере сущностного смысла его создания.

По нашему мнению, очень важно создать работающую управляющую компанию, которая будет выполнять функции, необходимые для обеспечения эффективной работы индустриального парка в долгосрочной перспективе. Таким вариантом может стать «координатор», когда управляющая компания ведет отбор резидентов по принципу технологической связанности. Предпочтение отдается арендаторам, чья деятельность соответствует долгосрочной концепции развития парка и профильным направлениям деятельности.

В случае если стратегия развития предполагает существенную инновационную составляющую, в том числе и с привлечением средств муниципального и федерального округов, а также развитие малого бизнеса, управляющая компания принимает на себя роль «инвестора».

Сочетание управления технологически связанными резидентами и высокой доли инноваций реализуется в роли «комплексного управляющего». Сложное многофакторное управление таким индустриальным парком должно базироваться на актуальной детально разработанной концепции развития с четкими стратегическими целями, что в итоге даст наибольшую эффективность функционирования индустриального парка.

Разработка функций управляющей компании индустриального парка базируется на основных направлениях деятельности объединения, роли управляющей компании и ключевых критериях оценки эффективности его деятельности. Так, управляющая компания будет отвечать в первую очередь за следующие группы показателей, на основе которых осуществляется мониторинг деятельности индустриального парка:

- экономические;
- социально-экономические;
- инновационные;
- организационные, рис. 2.

В зависимости от особенностей деятельности управляющей компании в мониторинг могут быть добавлены специфические показатели.

Кроме того, в функционал управляющей компании также включает сам процесс управления объединением, где можно выделить два основных направления деятельности:

- стратегическое развитие;
- операционное управление.

Таким образом, можно выделить два крупных блока в деятельности управляющей компании индустриальных парков: обязательные функции и специализированные функции. Обязательные функции выполняют все управляющие компании, это обусловлено смысловой ролью и определено законодательством, а специализированные функции – это те, которые может на себя брать управляющая компания в зависимости от специфических возможностей конкретного индустриального парка и не являющиеся необходимыми для всех управляющих компаний.

экономические	<ul style="list-style-type: none"> • оборот резидентов индустриального парка • объем налоговых поступлений от деятельности индустриального парка • доходы управляющей компании от основных видов деятельности • объем инвестиций в индустриальный парк • финансовый результат деятельности резидентов индустриального парка
среднемесячная номинальная заработная плата	<ul style="list-style-type: none"> • среднесписочная численность занятых на предприятиях резидентах индустриального парка
инновационные	<ul style="list-style-type: none"> • число поданных заявок на патенты и изобретения от резидентов индустриального парка • число малых инновационных предприятий-резидентов индустриального парка • доля инновационных товаров в общем объеме выручки резидентов индустриального парка
организационные	<ul style="list-style-type: none"> • процент (доля) заполнения территории индустриального парка • число резидентов индустриального парка

Рисунок 2 – Показатели мониторинга деятельности индустриального парка

Примечание – Источник: Собственная разработка

Набор этих функций будет отличаться в зависимости от выбранной роли управляющей компании индустриального парка.

Так, базовыми функциями управляющей компании индустриального парка являются:

- стратегические;
- экономические;
- социально-экономические;
- инновационные;
- организационные;
- операционного управления.

Каждое направление состоит из набора функций, значимость которых будет варьироваться в зависимости от роли управляющей компании.

Для реализации той или иной роли управляющей компании важны предпосылки создания и развития индустриального парка: технологическая связанность компаний (координатор / комплексный управляющий) обеспечивающая как правило индустриальные парки типа «браунфилд» на базе крупного отраслевого предприятия, предоставляя дополнительные услуги / сырье, необходимые для отрасли. Крупные индустриальные парки с участием государственной собственности и имеющие выгодную локацию остаются в роли арендодателей. В случае, если локация не так выгодна, то управляющая компания берет на себя роль инвестора и активно участвует в привлечении резидентов, это чаще встречается среди частных парков. В таблице 2 приведены примеры ролей управляющей компаний в случайно выборке действующих индустриальных парков.

Таблица 2 – Показатели деятельности и роли управляющих компаний в индустриальных парках

Название ИП/тип/форма собственности	Годовой объем выручки на резидента (млн. руб)	Годовой объем выручки на Работника (млн. руб)	Налоги за 2020г (млн. руб.).	Налоги за 2020 г. на одного резидента	Налоги за 2020 г. на одно рабочее место	Инвестиции на одно рабочее место (млн. руб.)	Роль управляющей компании
АО «ОКА Полимер» Нижегородская обл. Браунфилд/частная	173,52	2,77	Нет данных			73,67	инвестор
Вятские Поляны Кировская область Гринфилд/смешанная	561,25	2,73	281,30	70,3	1,54	2,40	арендодатель
Ангарский технопарк Федеральный округ Сибирский/комплексный/смешанная	49,57	0,92	50,28 (2019)	1,93	0,04	0,20	арендодатель
ЗМЗ/комплексный/частная	1 147,96	1,33	700,0	140,0	0,16	0,34	координатор
VICTORIA INDUSTRIAL PARK/Гринфилд/частная Москва	Нет данных	Нет данных	294,0	26,73	0,12	8,28	инвестор
Химический парк Тагил Уральский округ Браунфилд/частная	862,27	6,77	895,3	81,39	0,64	1,24	комплексный управляющий
Нагорный Федеральный округ Дальневосточный Камчатка/комплексный/частная	1 112,07	12,68	141,13	47,04	0,54	0,665	инвестор

Источник: составлено автором по данным [3]

Анализ данных позволяет сделать вывод о том, что относительные показатели эффективности деятельности парка значительно превышают значение в тех ИП, где роль управляющей компании связана не только с предоставлением аренды, а преобладающей функцией является инвестирование развития. Меньше всего доход на одно рабочее место у ИП, управляющая компания которых осуществляет в основном функции, связанные с предоставлением аренды.

Сравнение ИП, имеющих примерно одинаковые объемы годовой выручки (ИП «ЗМЗ» – роль УП² – координатор и ИП «Нагорный» – роль УП – инвестор), объем годовой выручки на одного работника в ИП «Нагорный» выше в 12 раз, а также объем инвестиций на одно рабочее место в два раза выше. Анализ показателей налогов, приходящихся на одно рабочее место в значительно выше в тех ИП, где УП – это комплексный управляющий или инвестор. При этом самое высокое значение этого показателя у ИП «Вятские поляны», где УП – арендодатель.

Общий вывод

Рассмотрение теоретических основ создания управляющей компании в индустриальных парках и результаты их деятельности за 2020 г. показывают важность их роли в обеспечении эффективности деятельности и развитии индустриальных парков. Дополнительному исследованию подлежат рассмотрение различных функционалов деятельности управляющей компании и определение факторов, оказывающих влияние на результативность помимо деятельности управляющей компании.

Литература

1. О промышленной политике в Российской Федерации [Электронный ресурс]: Федеральный закон: с измен. на 20 июля 2020 года. – Режим доступа: <https://docs.cntd.ru/document/420242984>. – Дата обращения 12.07.2021.

2. сборник нормативных правовых актов российской федерации в сфере индустриальных парков [Электронный ресурс], 2016. – Режим доступа: [https://indparks.ru/upload/iblock/818/CNPA__2\(internet\).pdf](https://indparks.ru/upload/iblock/818/CNPA__2(internet).pdf). – Дата обращения 11.09.2021.

3. Геоинформационная система: индустриальные парки. технологии, кластера [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gisp.gov.ru/gisip/#!/ru/parks/ind/1>. – Дата обращения 02.09.2021.

4. Индустриальные парки. Требования: Национальный стандарт Российской Федерации. ГОСТ Р-2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.indparks.ru/upload/medialibrary/426/nacional_nyj_standart_industrial_nye_parki_trebovaniya.pdf. – Дата обращения 18.08.2021.

5. Митрофанова, И. В. Преимущества и проблемы организации регионального промышленного комплекса в формате индустриального парка / И. В. Митрофанова, [и др.] // Известия ВолгТУ. – 2013 – № 11. – С. 96–103.

6. Навроцкий, Р. О. ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ КАК ИНСТРУМЕНТЫ ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ / Р. О. Навроцкий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://innoj.tversu.ru/Vipusk1\(6\)2015/-7.%20%D0%9D%D0%B0%D0%B2%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%BA%D0%B8%D0%B9.pdf](http://innoj.tversu.ru/Vipusk1(6)2015/-7.%20%D0%9D%D0%B0%D0%B2%D1%80%D0%BE%D1%86%D0%BA%D0%B8%D0%B9.pdf). – Дата обращения 09.09.2021.

7. Псарева, Н. Ю. Теоретические основы формирования кластеров / Н. Ю. Псарева // Управленческие науки в современном мире: сборник докладов научной конференции / Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации. – М., 2020. – С. 94–98. (2020)

² УП – управляющая компания

Павлова В. В., к. э. н., доцент
УО «Белорусский национальный технический университет»
г. Минск, Республика Беларусь
Устинович К. А. студентка 4-го курса
УО «Белорусский национальный технический университет»
г. Минск, Республика Беларусь

ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ (НА ПРИМЕРЕ ГП «МИНСКТРАНС»)

Оптимизация деятельности предприятия целесообразна на любом этапе его развития, даже в том случае, когда финансовое положение предприятия, на первый взгляд, не вызывает опасений. Укрупнение предприятия, как метод оптимизации, представляет собой трансформацию, которая помогает достичь поставленной цели и усилить позиции предприятия для получения конкурентных преимуществ в своей отрасли. Целями такого преобразования являются:

- решение общих хозяйственных задач;
- защита имущественных интересов;
- снижение издержек;
- снижение расходов на рекламу и информацию;
- получение высокой специализации и квалификации управления;
- получение более выгодных условий по закупке ресурсов, которые необходимы для производства продукции (услуг) [1].

Одним из примеров реорганизации белорусских предприятий может стать ГП «Минсктранс» – государственное унитарное предприятие, охватывающее своей деятельностью г. Минск и, частично, Минскую область и выполняющее городские, пригородные и некоторые международные перевозки автобусами, городские перевозки троллейбусами и трамваями, а также заказные перевозки автобусами городского и междугородного класса.

Для оптимизации деятельности ГП «Минсктранс» предлагается объединить филиалы предприятия с малой численностью работающих. Проанализировав данные и получив соответствующую информацию о деятельности предприятия в режиме реального времени, предприятие сможет сэкономить на процессах планирования, анализа и контроля своей хозяйственной деятельности путем минимизации использования человеческих ресурсов и факторов. Укрупнение филиалов предприятия в единые организационные структуры также поможет достичь оптимизации численности трудовых ресурсов предприятия.

Проанализировав деятельность отдельных филиалов предлагается объединить филиал «Агентство Минсктранс» с филиалом «Минский автовокзал», а также объединить вспомогательные филиалы «Служба энергохозяйства» с «Ремонтно-строительное управление». В этом году была проведена успешная интеграция «Служба энергохозяйства» с «Ремонтно-механическим заводом», что дает уверенность предполагать дальнейшее развитие такого вида деятельности. А также следует упразднить филиал «Сельскохозяйственный комплекс «Вели-

кополье»». Объединение данных филиалов подразумевает оптимизацию численности административно-управленческого персонала и высвобождение основных фондов под сдачу в аренду, что также предоставит предприятию свободные денежные средства. Такая экономия финансовых ресурсов на затратах, увеличение власти на рынке является проявлением так называемого «эффекта синергизма» (синергизм – это условие, при котором общий результат является большим, чем сумма частей) – одним из основных мотивов, побуждающих субъекты хозяйствования к реорганизации [2].

Укрупнение предприятия целесообразно сопровождать внедрением новых информационных систем. В рассматриваемом примере укрупнения ГП «Минсктранс» речь идет о разработке и внедрении единой интеллектуальной информационной системы, которая позволит объединить активы и пассивы, а также эффективно централизованно использовать все имеющиеся ресурсы предприятия. Данная система позволит хранить, систематизировать, обрабатывать и анализировать показатели по всей работе предприятия.

Существующим аналогом единой информационной системы является система «1С: Предприятие 8». Эта платформа позволяет осуществлять:

- поддержку оперативного управления предприятием;
- автоматизацию организационной и хозяйственной деятельности;
- ведение бухгалтерского учета с несколькими планами счетов и произвольными измерениями учета;
- решение задач планирования, бюджетирования и финансового анализа;
- расчет зарплаты и управление персоналом и др [3].

Стоимость одной лицензии «1С: Предприятие 8» составляет 74 592 рубля. С учетом недостаточной базовой комплектации функционала требуется доработка и расширение выполняемых функций. Для этого потребуются дополнительные затраты, которые предположительно составят еще 90% от стоимости. Следовательно, затраты на разработку и внедрение «1С: Предприятие 8» составят: $74592 * 1,9 = 141724,8$ рубля.

Также рекомендуется к внедрению система электронного документооборота (СЭД) «SMBusiness». Преимуществами СЭД на рынке информационных технологий являются:

1. Экономия времени. Время на поиск документов значительно уменьшается, при этом исключается возможность их потери.
2. Повышение прозрачности внутренней работы организации. С помощью СЭД руководители могут контролировать ход исполнения поручений в зависимости от текущего статуса документа.
3. Повышение безопасности информации и документов за счет существенного снижения риска потери документов.
4. Снижение затрат на работу с документами. Все бумажные документы могут пересылаться в электронном виде и не требуют таких дополнительных действий, как распечатка, копирование или пересылка.

К задачам СЭД относят:

1. Автоматический контроль исполнения, что обеспечивает эффективное управление организацией.
2. Обеспечение быстрого доступа к информации, а также хранение документов и управление.

3. Отказ от бумажных документов во внутреннем обороте предприятия.

4. Преимущественное использование электронного архива, уменьшение затрат на хранение бумажных документов или полный отказ от них.

Конкретно система электронного документооборота SMBusiness обеспечивает поддержку полного жизненного цикла управления документами в организации, при этом система способна поддерживать и бумажный документооборот. SMBusiness позиционируется как ECM (Enterprise Content Management). За счет гибкости SMBusiness подстраивается под правила конкретной организации и опирается на законодательство Республики Беларусь в сфере делопроизводства [4].

На данный момент эта система имеет более 3000 различных юридических лиц, многие из которых являются партнерами ГП «Минсктранс». Данная система для упрощения документооборота также позволит предприятию сэкономить временные и трудовые ресурсы, а соответственно снизить затраты и повысить контроль в ходе организационной деятельности предприятия. СЭД «SMBusiness» предполагает внутренний и внешний электронный документооборот. Стоимость одной пользовательской лицензии составляет 96 рублей. Ориентировочная численность пользовательских лицензий составляет 820 штук. Следует также принять в расчет затраты на внедрение проекта на предприятие в размере приблизительно 2550 рублей. Затраты на СЭД «SMBusiness» составят: $820 \cdot 96 + 2550 = 81270$ рублей.

Численность руководителей, специалистов и служащих ГП «Минсктранс» составляет 2018 человек, средняя заработная плата которых 1280 рублей [5]. За счет внедрения единой информационной системы и СЭД «SMBusiness», а также предполагаемого укрупнения организационной структуры объединяемых филиалов, происходит сокращение численности работающих ориентировочно на 8 %. Следовательно, происходит снижение затрат на заработную плату за месяц в размере: $2018 \cdot 0,08 \cdot 1280 \cdot 1,346 = 278141,75$ рублей (с учетом всех отчислений).

Общая сумма расходов на закупку, доработку и внедрение программного обеспечения этих двух систем составит: $(81270 + 141724,8) = 222994,8$ рублей. Однако следует также учитывать затраты на обслуживание системы в ходе ее эксплуатации.

Проанализировав суммы планируемых расходов и возможной экономии фонда заработной платы можно сделать вывод о целесообразности предлагаемых мероприятий. Окупаемость данного проекта составит 1 месяц, а в последующие периоды он будет еще значительней экономить средства бюджетного финансирования.

Литература

1. Объединение предприятий: виды, формы и цели [Электронный ресурс] // Коммерческий директор. Профессиональный журнал коммерсанта. – 08.06.2021. – Режим доступа: <https://www.kom-dir.ru/article/3720-obedinenie-predpriyatij>). – Дата обращения: 15.10.2021.

2. Терещенко, А. О. Финансовая деятельность субъектов хозяйствования: учеб. пособие / А. О. Терещенко. – К. : КНЭУ, 2003. – 554 с.

3. Обзор системы «1С: Предприятие 8» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://v8.1c.ru/tekhnologii/overview/> . – Дата обращения: 09.10.2021.

4. Система электронного документооборота SMBusiness [Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://smbusiness.by> . – Дата обращения: 10.10.2021.

5. Государственное предприятие «Минсктранс» Официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minsktrans.by>. – Дата обращения: 09.08.2021.

УДК 330

Псарева Н. Ю., д. э. н., профессор
ГБОУ «Государственный университет управления»,
Калякин О. А., аспирант
ОУП ВО " Академия труда и социальных отношений"
г. Москва, Российская Федерация

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КОНЦЕПЦИИ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ В РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Реструктуризация представляет собой совокупность сложных взаимосвязанных процессов изменений, направленных на достижение стратегических целей бизнеса, что вытекает из логического анализа теоретических основ реструктуризации. Процессы изменений связаны с влиянием внешних и внутренних факторов.

Рассматривая реструктуризацию как системный целенаправленный процесс качественных изменений не только организационной структуры, активов и пассивов компании, а также методов и механизмов управления компанией, можно утверждать, что все изменения позволяют ей достичь стратегических целей.

Реструктуризация промышленного предприятия является комплексным процессом и как любое другое мероприятие его нужно спланировать, реализовать, проконтролировать исполнение и внести изменения в первоначальные планы по результатам полученной обратной связи о ходе проекта.

В промышленных холдингах, в силу наличия нескольких уровней управления процесс планирования реструктуризации становится подчас нетривиальной задачей. Сложность обусловлена разнонаправленными интересами большого количества участников процесса. Предприятия, которые входят в состав холдингов могут быть вполне самостоятельными бизнес-единицами, порой с трудом адаптирующимися под требования головных организаций. Также и со стороны головной организации может не проявляться должный интерес к проблемам «где-то там в производстве».

Соответственно, при реструктуризации важно учитывать разные позиции заинтересованных участников. Для этого необходимо сформировать общую центральную идею, которая бы принесла выгоду всем сторонам. Вокруг этой идеи далее возможно построение программы проектов, развивающих, детализирующих центральную концепцию.

Любое изменение, проводимое в промышленном предприятии, охватывает широкий спектр взаимосвязанных процессов, что требует системного подхода к

планированию и организации проведения изменений, охватывающих ключевые объекты управления промышленной компании, обеспечивающие достижения стратегических целей. Установление причинно-следственных связей между этими ключевыми объектами управления может обеспечить система сбалансированных показателей (СПП). В центре организационной архитектуры проведения реструктуризации стоит стратегия промышленного предприятия, определяющая и связывающая воедино все объекты управления (финансы, клиенты, бизнес-процессы, персонал). Именно такое построение СПП позволяет не только сформировать стратегию промышленного предприятия, но и рассматривать эту модель как методологическую основу проведения процессов реструктуризации. Основанием для использования этой модели в качестве методологической базы реструктуризации являются результаты исследования внедрения СПП компанией Horvath&Partners. Это исследование охватило большое количество отраслей в странах центральной Европы (Германия, Австрия, Швейцария), что позволяет судить о том, что СПП не является узкоотраслевой темой, а захватила умы менеджмента в самых разных компаниях, в том числе в промышленных холдингах. Преимущество использования этой модели как основы методологической основы разработки и проведения реструктуризации заключается в том, что четыре объекта управления выражены как проекции, отражающие систему показателей, взаимосвязанных между собой. Количественная и качественная оценки этих показателей по всем проекциям становится индикатором успешности реализации процессов реструктуризации.

Модель СПП предусматривает четыре проекции.

Проекция «Финансы» представляет собой финансово-экономические показатели, которые позволяют оценить экономическое состояние предприятия, параметры достижения стратегии в стоимостном выражении, отклонения от плановых величин.

Проекция «Клиенты» включает в себя показатели результативности деятельности в выбранных сегментах рынка, а также показатели, характеризующие удовлетворённость клиентов.

Проекция «Бизнес-процессы». В неё входят показатели, оценивающие внутренние бизнес-процессы предприятия, необходимые для достижения стратегических целей. При этом уделяется достаточно много внимания необходимости внедрения новых процессов в рамках постоянной адаптации к внешним вызовам, а также включение блока инноваций как неотъемлемой части внутренних бизнес-процессов, необходимой для совершенствования продукции, технологий производства и сбыта.

Проекция «Обучение и развитие персонала» характеризует инфраструктуру, которая необходима для развития предприятия. При этом в эту составляющую входит не только персонал, но и информационные системы, а также организационные процедуры. Последние две составляющие этой проекции являются средствами взаимодействия персонала. Таким образом, сотрудники должны не только повышать свою узкую профессиональную квалификацию, но и развивать навыки взаимодействия через ИС и процедуры.

Для каждой проекции составляется перечень стратегических целей, показателей, целевых значений показателей, стратегических инициатив, факторов до-

стижения результатов, что является залогом достаточно большого количества успешных внедрений системы сбалансированных показателей за последние двадцать лет как за рубежом, так и на отечественных предприятиях.

Методика реализации СПП раскрывает основные причины необходимости ее внедрения в разделах «Руководство» и «Инструменты менеджмента», которые являются принципиальными положениями для проведения реструктуризации, позволяющие получить максимальное понимание, через какую цепочку событий необходимо провести предприятие, какие ресурсы и средства использовать, как отвечать на внешние воздействия и подстраивать внутреннюю структуру. Так, в первом разделе, связанном с улучшением процесса управления, рассматриваются вопросы, связанные с достижением единого понимания стратегии и рассматриваются механизмы содействие успешной реализации стратегии, что необходимо в обязательном порядке учитывать при планировании и организации процессов реструктуризации, при составлении мероприятий работы со стейкхолдерами в процессе реализации проектов реструктуризации.

СПП со своей идеей взаимосвязанности проекций и их обусловленности стратегическим целям выглядит в контексте методики проведения реструктуризации наиболее привлекательной, формируя у менеджмента максимальное понимание, через какую цепочку событий необходимо провести предприятие, какие ресурсы и средства использовать, как отвечать на внешние воздействия и подстраивать внутреннюю структуру.

Раздел методики ССП «Инструменты менеджмента», включающий трансформацию расплывчатых стратегических идей в программы мероприятий по улучшению процесса согласования целей реструктуризации, позволяет получить инструментарий, повышающий прозрачность структуры и обозначить чёткий вектор движения изменений.

Учитывая, что, как правило, менеджмент всегда находится в состоянии неопределённости по поводу того, что на самом деле происходит с предприятием, что обусловлено разнообразием реального мира, включая факторы хозяйственной деятельности, проведение реструктуризации необходимо.

Реструктуризация позволяет выстроить вектор движения хозяйственного объекта, а учитывая агрегированный характер получаемой информации, можно утверждать, что использование ССП позволит системно решать проблемные вопросы компании.

-
- Недостаточное понимание взаимосвязи стратегических целей, бизнес-процессов, финансово-экономических показателей, представлений и умений коллектива для участников промышленных предприятий;
 - Отсутствие чёткого плана реализации изменений; решение возникающих проблем «лоскутно»;
 - Неполное использование инструментов моделирования;
 - Недостаточность компетенций при реализации изменений как внутренних сотрудников, так и внешних консультантов;
 - Формализм при достижении поставленных задач.

Литература

1. Аистова, М. Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям / М. Д. Аистова. – М.: Альпина Паблшер, 2002. 287 с.
2. Хлынин, Э. В. Возможности финансирования процесса реструктуризации промышленных предприятий / Э. В. Хлынин, А. А. Баранов, Н. В. Фейгельман // Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки. – 2016. – №2–1. С. 373–381.

УДК: 338.224

Псарева Н. Ю., д. э. н., профессор
ГБОУ ВО «Государственный университет управления»
г. Москва, Российская Федерация

ПРОЕКТНЫЙ ПОДХОД В РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ БИЗНЕСА

Возможность использования проектного подхода в реструктуризации бизнеса можно понять, рассмотрев сущность содержания этих терминов.

Понятие «реструктуризации» имеет различные толкования в научных источниках, его многозначное определение связано с различными подходами к изучению и использованию этого термина. Это следует из анализа трудов отечественных и зарубежных авторов, рассматривающих его содержания в широком и узком смыслах. Большинство авторов, использующих это понятие, рассматривают его с точки зрения инструмента антикризисного управления и управления изменениями:

– Реструктуризация означает изменение структуры, способа организации системы [4, с. 243].

– Реструктуризация – изменение структуры компании [2, с. 213].

– Реструктуризация характеризует процесс изменения структуры собственности. Активов и пассивов, производственной и организационной структур управления, не являющихся частью повседневного делового цикла предприятия [1, с. 949].

Реструктуризация представляет совокупность методов финансового оздоровления неплатежеспособной организации на добровольной основе либо с использованием принудительных судебных процедур [5, с. 130].

Реструктуризация – радикальный способ преобразования организации, изменение всех ее составляющих или структур: структуры собственности, активов и пассивов, производственной и организационной структур управления [7, с. 453].

Реструктуризация компании – это осуществление комплекса организационно-хозяйственных, финансово-экономических, правовых, производственно-технических мероприятий, направленных на реорганизацию предприятия, изменение формы собственности, системы управления, организационно-правовой формы, для финансового оздоровления предприятия, увеличения объемов вы-

пуска конкурентоспособной продукции, повышения эффективности производства и удовлетворения требований кредиторов [6, с. 126].

Рассматривая содержание процесса управления проектами с точки зрения использования этого механизма для проведения реструктуризации, следует отметить отличительные признаки проекта и роль и место проектов в развитии организации.

Отличительными признаками проекта является уникальность, ограниченное время реализации, временная структура. “Целенаправленная деятельность временного характера, направленная на создание уникального продукта или услуги”[3]. Проекты направлены на достижение стратегических целей организации. Портфель проектов – набор проектов и программ, объединенных вместе с целью эффективного управления ими для достижения стратегических целей организации. В свою очередь реструктуризация бизнеса, прежде всего, направлена на обеспечения условий реализации стратегических целей организации. Методологии структурирования и упорядочивания управленческих, производственных, логистических и т. п. процессов на микроуровне в процессах реструктуризации основывается на комплексном, системном подходах. Моделирование процесса реструктуризации целесообразно осуществлять на основе системы сбалансированных показателей Роберта Каплана и Дэвида Нортона, обеспечивающей логическую связь между всеми процессами деятельности для достижения стратегии деятельности компании. Следовательно, практически структурные изменения целесообразно реализовывать путём проведения проекта или серии взаимосвязанных проектов. Очень важно корректно собирать проектные команды, участники которых могут быть как внутренними сотрудниками, так и внешними подрядчиками, и организовывать их чёткое взаимодействие.

Выше приведенные аргументы являются прямым доказательством использования проектного подхода в управлении процессами реструктуризации бизнеса.

Внедрение программ, включающих серии проектов по развитию, например, инструментов планирования, имеют большой потенциал для увеличения управляемости не только в компании, но и в промышленных холдингах. Ключевым условием является достижение сопоставимости данных и вовлечение заинтересованных участников на основе общих выгод, которые они приобретают в процессе реализации подобной программы, управляемой из проектного офиса.

Литература

1. Таль, Г. К. Антикризисное управление: учебное пособие: в 2 т. / Г. К. Таль – М., 2004. – 645 с.
2. Кондратьев, В. В. Реструктуризация управления компанией: 17-модульная программа для менеджеров "Управление развитием организации". Модуль 6 / В. В. Кондратьев, В. Б. Краснова. – М.: ИНФРА-М, 2000 – 243, с.
3. Основы профессиональных знаний. НТК
4. Попов Р. А. Антикризисное управление : учебник для студентов высших учебных заведений / Попов Р. А. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Высшая школа, 2008. – 479 с.
5. Теория антикризисного управления предприятием : учебное пособие / С. Е. Кован, Л. П. Мокрова, А. Н. Ряховская ; под ред. М. А. Федотовой, А. Н. Ряховской – М.: КНОРУС, 2009. – 160 с.

6. Блинов, А. О. Управление изменениями: учебник для бакалавров / А. О. Блинов, Н. В. Угрюмова. — 2-е изд., стер. — М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. — 302 с.

7. Управление проектами : учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И. И. Мазур [и др.] ; под общ. ред. И. И. Мазура и В. Д. Шапиро. — 6-е изд., стер. — М. : Издательство «Омега_Л», 2010. — 960 с.

УДК. 334.012.82

Хилькович А. В., старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

МЕТОДИКА ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА

Формирование инновационно-промышленных кластеров представляет собой одну из актуальных задач регионального развития, так как позволяет обеспечить высокую конкурентоспособность предприятий региона как на национальном, так и мировом рынках товаров и услуг за счет всесторонней и глубокой взаимосвязанности предприятий. При этом все предприятия кластера работают в одной товарной цепочке. Мировой опыт, накопленный в результате формирования кластерных структур в разных странах, показывает, что эффективность и успешность создания кластера напрямую зависит от оптимальности алгоритма его формирования.

На основе анализа отечественных и зарубежных подходов к идентификации и формированию кластеров были изучены и проанализированы объективные предпосылки формирования высокотехнологического инновационно-промышленного кластера.

Рассмотрим следующий вид территориальных инновационных кластеров, в составе которых высокая концентрация малых и средних инновационных предприятий. В данном случае сдерживающими факторами для развития таких регионов являются нехватка нужного объема компетентных кадровых ресурсов, неразвитость условий для ведения инновационного бизнеса, а также сложности в сотрудничестве с большими и государственными предприятиями. Для преодоления данных барьеров видится возможным с помощью создания инновационной инфраструктуры, которая способствовала бы стимулированию спроса на инновационные товары и услуги, производимыми малыми и средними компаниями, наряду с вовлечением малого и среднего бизнеса в реализацию научных инновационных проектов совместно с университетами.

Инновационные территориальные кластеры приобрели большое значение, как только стало понятным, что именно они играют огромную роль для социально-экономического развития страны и её регионов. Это произошло благодаря уже имеющемуся зарубежному опыту, который нам явно показывает, что инновационные кластеры могут решить проблему не только комплексности

и системности территориального развития регионов, но и отсутствия необходимого уровня взаимодействия между компаниями, предприятиями, исследовательскими и научными организациями для достижения эффективных результатов [1 с. 98].

Можно сказать, что инновационные территориальные кластеры являются генераторами не только высоких экономических показателей для того или иного субъекта хозяйствования, но и способствуют развитию кадровой, ресурсной и технологической баз, основанию новых предприятий и организаций, открытию новых кафедр в университетах, модернизации действующих рабочих мест наряду с образованием новых, увеличению производительности труда, делают тот или иной регион привлекательным в инвестиционном разрезе, а также более доступным для участников кластера базу технологий, патентов, ноу-хау и т. д.

Если рассматривать регионы Беларуси по уровню инновационного развития, то можно сказать, что Брестский регион относится к регионам с уровнем инновационного развития и региональной конкурентоспособности ниже среднего.

Однако Брестский регион имеет достаточный промышленный потенциал для формирования отраслевых кластеров регионального уровня. Существуют объективные предпосылки создания кластера в деревообрабатывающей промышленности, электротехнической, электронной промышленности.

Проанализирована кластеризация деревообрабатывающей промышленности Брестской области в разрезе 19 административно-территориальных единиц (16 районов и 3 города областного подчинения). На основе интеграции производственного и экономического потенциала проведен комплексный анализ кластерного потенциала вышеуказанных территориальных подразделений Брестской области, в итоге выделены следующие их типы:

- регионы с высоким;
- регионы со средним;
- регионы с низким;
- регионы очень низким кластерным потенциалом.

Были определены потенциальные региональные отраслевые кластеры деревообрабатывающей промышленности Брестской области. Проведена оценка кластеризации деревообрабатывающей промышленности Брестской области.

Интенсификация инновационного развития Республики Беларусь является одним из основных направлений обеспечения устойчивого экономического роста в стране. Организация новых производств, инновационный тип развития с высокой добавленной стоимостью предполагают создание качественно новых территориальных структур, обеспечивающих эффективное развитие регионов. К таким территориальным структурам следует отнести кластеры, формирование которых в Беларуси является актуальной проблемой инновационного развития. В качестве объекта исследования возьмём Брестскую область и ее деревообрабатывающую отрасль. Так, при достаточно низком ресурсном потенциале для развития деревообработки (только 32 % территории региона покрыто лесом), в то же время регион занимает одну из ведущих позиций в Беларуси по обработке древесины и производству изделий из дерева (15,9 % общереспубликанского объема производства). В промышленном потенциале Брестская область обеспечивает 55,6 % общереспубликанского объема производства кле-

ной фанеры и 38,3 % – ДСП и аналогичных плит из древесины. Высокие показатели как локализации, так и специализации производства в расчете на душу населения деревообрабатывающей отрасли области подтверждают эффективную возможность формирования отраслевых кластеров деревообработки на региональном уровне.

Наглядный пример – это наличие достаточного количества сконцентрированных предприятий и высокие объемы промышленного производства позволили выделить возможные центры кластеров, а так же определить число этих центров и оценить их влияние на близлежащее окружение. В Брестской области первым центром может выступать город Брест (Брестская мебельная фабрика, СООО «Мебелюкс Брест», СП «Анрэкс», ИП «ЗАО «Белс»»), сюда же входят предприятия Кобрин (ОАО «Кобриндрев», ОАО «Кобринмебельдрев»), вторым центром может выступать город Пинск (ЗАО «ХК «Пинскдрев»», СООО «Пинскдрев-Адриана»), третьим центром город Барановичи (УП «Лагуна», ОАО «Барановичдрев») и наконец четвертый центр город Ивацевичи (ОАО «Ивацевичдрев», ГЛХУ «Ивацевичский лесхоз») [2. с. 68].

При этом, если потенциальные кластеры – Пинский, Барановичский и Ивацевичский – имеют кластерную систему с ярко выраженным центром, то города Брест и Кобрин представляют собой кластерную систему с практически одинаковым влиянием центров кластера на периферию (рис. 1). Остальные субъекты потенциальных кластеров представлены сателлитными образованиями, поскольку потенциал деревообрабатывающей промышленности в них недостаточен и отсутствует хозяйственная специализация на деревообработке.

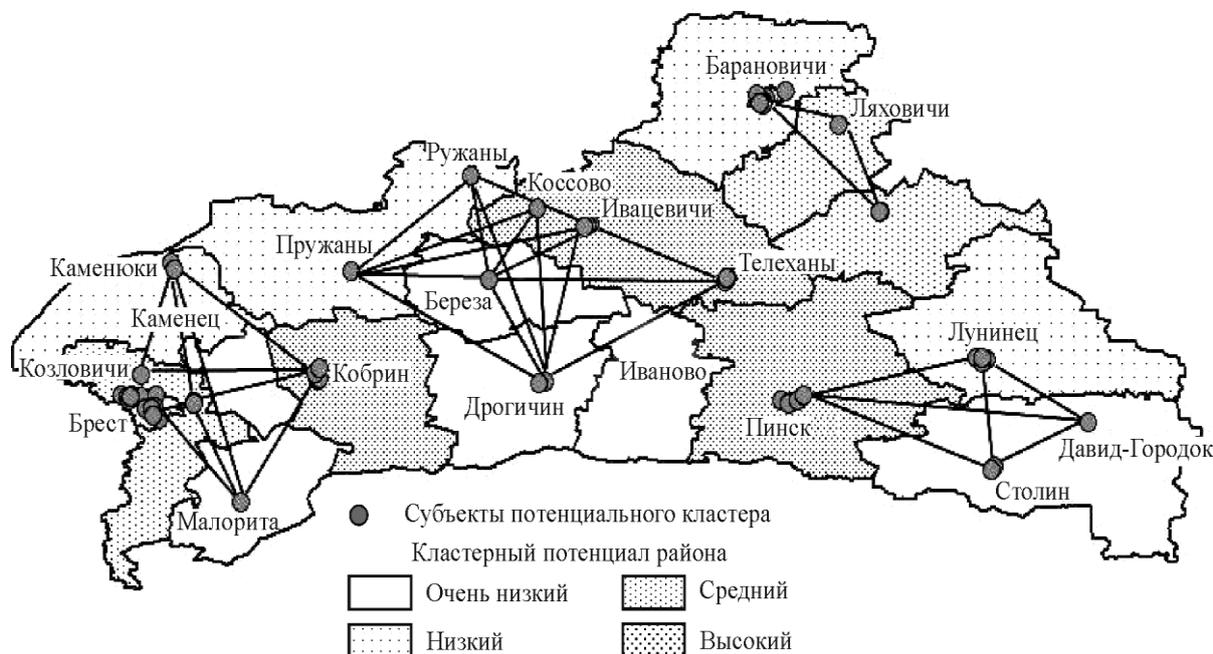


Рисунок 1 – Потенциальные кластеры деревообрабатывающей промышленности Брестской области

Исследование субъектов кластеризации деревообрабатывающей промышленности на территории Брестской области позволило выявить несколько потенциальных кластеров: Брестско-Кобринский (г. Брест, Брестский, Кобрин-

ский, Каменецкий и Малоритский районы), Ивацевичский (Ивацевичский, Пружанский, Березовский, и Дрогичинский районы), Барановичский (г. Барановичи, Барановичский, Ганцевичский и Ляховичский районы) и Пинский (г. Пинск, Пинский, Столинский и Лунинецкий районы). Основные показатели потенциальных кластеров представлены в табл. 1.

Таблица 1 – Основные показатели возможных кластеров деревообрабатывающей промышленности по Брестской области

Потенциальный кластер	Численность работников, чел.	Объем промышленного производства, млрд руб.	Количество субъектов кластера	Индекс локализации
1	2	3	4	5
Брестско-Кобринский	6897	1573,7	21	0,81
Ивацевичский	3486	869,6	13	1,38
Пинский	5201	1465,3	12	1,50
Барановичский	3904	789,6	12	1,01

Расчет индексов опирался на нахождение среднего значения для региона, что позволило определить средний доверительный интервал для Брестской области, который можно считать как порог кластеризации. Наиболее перспективными следует считать пары потенциальных субъектов кластера, которые имеют индекс выше среднего доверительного интервала по региону. Результаты индексной оценки кластеризации субъектов хозяйствования являются доказательством того, что в Брестской области возможно формирование четырех кластеров деревообрабатывающей промышленности: Брестско-Кобринского, Ивацевичского, Пинского и Барановичского. Как видим, Брест, Ивацевичи и Барановичи имеют более высокие шансы создать кластер, чем Пинск, так как индекс пространственной кластеризации субъектов в них значительно выше. Низкие показатели кластеризации субъектов Пинского кластера могут объясняться в первую очередь слаборазвитой транспортной сетью и во вторую географической разобщенностью этих субъектов.

Проведенный анализ пространственной кластеризации деревообрабатывающей промышленности Брестской области показал, что имеется достаточно высокий потенциал для создания региональных отраслевых кластеров с одним и несколькими центрами. В тоже время, имеющиеся производственные мощности и трудовой потенциал отрасли не позволяют создать крупные кластерные структуры. Помимо этого, в Брестской области наблюдаются асимметрия в производственном потенциале, территориальном распределении производительных сил, а так же высокая степень износа промышленного оборудования [2. с. 71].

Таким образом, проведенное комплексное исследование доказало, что в условиях глобальной конкуренции, объединение отечественных предприятий в рамках территориально-производственных кластерных структур является наиболее эффективным механизмом повышения конкурентоспособности и ускорения инновационного развития.

Литература

1. Дырдонова, А. Н. Управление устойчивым развитием промышленных кластеров / А. Н. Дырдонова // Диссертация доктора экономических наук: 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством. – Казань, 2019. – 390 с.
2. Демьянов С. А. Экономико-географические аспекты формирования инновационно-промышленного кластера / С. А. Демьянов // Вестник БГПУ. – 2016. – серия 3. – С. 62–75.

УДК 657.6

3 СЕКЦИЯ. ИННОВАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Беликова Е. Г., старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический
университет»
г. Брест, Республика Беларусь

УГРОЗЫ БЛИЗКИХ ОТНОШЕНИЙ И ЛИЧНОЙ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТИ АУДИТОРА ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ПРОВЕРОК

В аудите сложилась тенденция, когда на протяжении нескольких лет подряд один и тот же хозяйствующий субъект проверяется одной и той же аудиторской компанией. Такое положение дел вовсе не исключение, а обычная ситуация для бизнеса и опасения инвесторов вполне понятны. При сложившихся обстоятельствах возникает риск необъективности аудитора, близкого знакомства аудитора с проверяемой организацией. Также руководство аудируемой компании может оказывать влияние на аудитора, с которым хорошо знаком. Поэтому в профессиональной среде бытует мнение, что вследствие длительных взаимоотношений с заказчиком аудитор будет слишком привержен его интересам или будет слишком снисходителен к его деятельности. В связи с этим возникают угрозы близких отношений и личной заинтересованности при вовлечении одного и того же аудитора в работу над аудиторским заданием в течение длительного периода.

Одним из наиболее актуальных вопросов, имеющих как научное значение, так и соответствующее практическое, становится проблема обеспечения качества оказываемых аудиторскими компаниями услуг. Качественной аудиторской услугой принято считать такую услугу, по результатам которой были достигнуты цели аудита, выполнены условия договора оказания аудиторских услуг, соблюдены требования как законодательства, регулирующего аудиторскую деятельность в целом, так и правил аудиторской деятельности (национальных и внутренних), определяющих порядок оказания услуг.

Рассматривая проблему долгосрочного сотрудничества с одним аудитором, можно выделить как плюсы, так минусы. Плюсы в том, что аудитор, как личный врач, у которого пациент наблюдается долгие годы. Он уже знает, как ор-

ганизованы бизнес-процессы у аудируемого лица, структуру его бизнеса, сильные и слабые стороны, на что обратить внимание при каждой последующей проверке.

Минусы многолетнего сотрудничества в том, что пропадает острота восприятия: аудиторы уже знают, чего ожидать, и проверки могут проводиться формально, а также возникают вопросы относительно независимости аудитора при формировании аудиторского заключения.

Вместе с тем у руководителя организации есть определенные опасения, все ли законно и не нарушает ли он законодательство в области аудита, постоянно заключая договор с одним и тем же аудитором, будь то аудиторская компания или индивидуальный предприниматель. У аудируемого лица всегда актуален вопрос выбора аудитора. Многие из них из года в год стремятся найти того единственного и самого лучшего. Немаловажное значение в выборе имеет и деловая репутация аудиторской компании, а также профессиональная направленность или специализация. Есть ряд аудиторских компаний и индивидуальных предпринимателей, которые на протяжении многих лет занимаются проверками в банковской сфере, ряд организаций развивают направление в промышленной сфере, кто-то имеет большой опыт аудита в торговле. Важное значение для руководителя при выборе аудиторской компании имеет также стоимость услуг, предлагаемая аудиторскими компаниями. Неоспоримым является факт, что к вопросу выбора аудитора руководителю необходимо подходить разносторонне, учитывая все обстоятельства, но некоторые специалисты придерживаются мнения о том, что ротация аудиторов все-таки необходима. Другой вопрос в том, какой срок, по мнению специалистов, является наиболее приемлемым. Попробуем разобраться в сложившейся ситуации.

В развитых европейских странах, а также странах СНГ проблема ротации аудиторов обсуждается не одно десятилетие. Эксперты мирового уровня в своих суждениях подразделяются на два лагеря. Ярые сторонники обязательной ротации аудиторов утверждают, что на качество аудита влияют именно долгосрочные отношения аудиторов с клиентами, и если ограничить эти отношения коротким сроком, это позволит обеспечить непредвзятость и профессиональный скептицизм аудиторов, а также предупредить ситуации чрезмерного доверия аудиторов своим клиентам. А те, кто выступают против обязательной ротации, утверждают, что знания специфики компании, которые аудитор получил за период долгосрочного сотрудничества с клиентом, будут утеряны с каждой ротацией, что приведет к ухудшению качества проводимого аудита.

В 2002 г. Европейская комиссия выпустила рекомендацию, которая требовала ротации партнеров при аудите по истечению срока 7 лет. Но это была лишь рекомендация, а не нормативный документ, которому необходимо строго соответствовать.

В 2014 году Евросоюз потребовал от компаний выставлять аудит на тендер каждое десятилетие. Насколько эффективными оказались эти требования в обеспечении качественного аудита, которому клиенты могут со спокойной совестью доверять?

Исследования, проведенные профессорами из Монреальской высшей коммерческой школы и из Университета Алабамы показали, что десятилетие – это

как раз тот промежуток времени, когда отрицательные факторы от многолетних отношений отступают, так как по истечению срока в 10 лет связь между продолжительностью и ошибками в отчетности становится несущественной. Правоту данного убеждения подтвердили также американские ученые. Вынуждение компаний менять своих аудиторов представляет большую угрозу для профессионального скептицизма.

Также исследование по вопросу ротации аудиторов проводилось в Южной Африке, в результате, которого установлено, что введение нового закона, требующего обязательной ротации аудиторской фирмы, может принести больше вреда, чем пользы.

Подтверждение выводам, приведенным выше, нашлось отражение и в российской практике. В определенный промежуток времени в России была введена обязательность отбора аудитора по процедурам госзакупок на условиях конкурса. Казалось бы, нововведение предполагало повысить качество аудита и независимость аудитора. Однако результат оказался прямо противоположный ожидаемому. В результате данного нововведения упало не только качество аудита, но и резко понизилась стоимость аудиторских услуг.

На основании чего и был сделан вывод, что введение обязательности ротации не эффективно, приводит к усилению недобросовестной конкуренции на аудиторском рынке и соответственно к снижению качества аудита, монополизации аудиторского рынка.

Ни в одном нормативно-правовом акте российского законодательства нет требования об обязательной ротации аудиторской организации при проверке одного хозяйствующего субъекта на протяжении какого-либо длительного промежутка времени. Клиент сам в праве выбирать услугами какой аудиторской компании или индивидуального предпринимателя ему пользоваться и в течении какого промежутка времени. Однако новый аудитор вправе запросить мнение предшествующего аудитора о причинах, повлекших его замену.

Во многих публикациях украинских ученых и практикующих специалистов также были приведены аргументы о неэффективности частой ротации.

В настоящее время обязательная ротация аудиторов существует лишь в Италии (раз в 5–9 лет в зависимости от статуса компании), Сингапуре (5 лет), Индонезии, Индии, Саудовской Аравии, Южной Корее. В Хорватии, Латвии, Словакии, Испании, Турции она вводилась, а затем отменялась из-за неэффективности и возникших проблем.

В Японии и Великобритании признали, что отрицательные качества обязательной ротации значительно превышают положительные и отметили крайнюю неэффективность и высокие затраты.

Обязательной ротации нет ни в странах СНГ, ни в США, Германии, Франции, Швейцарии, Швеции. Нет ее и у МВФ, Немецкого госбанка, Азиатского и Африканского банков развития. Европейский банк реконструкции и развития требует, чтобы аудиторская компания назначалась на 4 года, причем один аудитор не может проверять один банк более двух сроков подряд. В крупных финансовых корпорациях выбор аудитора носит добровольный и конкурентный характер исходя из качества оказываемых услуг, эффективности работы и способности соблюдать контрактные сроки. Дойче Банк работает с одним и тем же

аудитором более 55 лет, HSBC – с 1991 г., Райффайзен Групп (RZB) – с 2000 г., Сити Групп и Королевский Банк Шотландии (RBS) – с 2001 г.

Проанализировав мировой опыт, можно задаться вопросом, а на сколько актуальна проблема ротации аудиторов в Республике Беларусь или в нашей стране все строго регламентировано?

Аудиторская деятельность в Республике Беларусь регулируется Законом «Об аудиторской деятельности» от 12 июля 2013 г. № 56-З, изложенным в новой редакции от 27 июля 2019 года № 229-З. Данные нормативные акты не устанавливают жестких норм по вопросу ротации аудиторов в Республике Беларусь, также не встречается подобного рода информация в открытых интернет ресурсах. Однако имеют место быть подзаконные акты, которые регулируют деятельность аудиторов в банках, небанковских кредитно-финансовых организациях, банковских группах и холдингах. Так, в постановлении Правления Нацбанка от 04.01.2008 г. № 1 указан срок обязательной ротации аудиторской компании, проводящей аудит годового отчета банка каждые 3 года, а постановлением правления регулятора № 495 этот срок был увеличен с 3 до 7 лет.

Многие не только практикующие аудиторы, а также исследователи, научные сотрудники считают, что вопрос частой ротации аудиторов остается дискуссионным. Рассматривая проблему с другой стороны, сменить аудитора – тоже самое, если насильственно принудить пациента сменить семейного доктора, которому он доверяет и который его хорошо знает, наблюдает и предлагает адекватную профилактику заболеваний, опираясь на накопленный опыт и знание. Взаимоотношения аудитора и хозяйствующего субъекта индивидуальны и даже интимно конфиденциальны, и их нельзя ставить на поток – считают многие эксперты.

Как правило, аудиторам, впервые приходящим на проверку многопрофильных компании, зачастую попросту не хватает времени, так как много его уходит на изучение деятельности нового клиента в ущерб основным вопросам. Как правило, в первый год работы новый аудитор тратит в среднем на 40 % больше человеко-часов, чем предыдущий. А в придачу новый аудитор включает в стоимость услуг дополнительные затраты на изучение бизнеса клиента.

Однако не все так просто. Некоторые предприятия, проработав некоторое время с одним аудитором, начинают искать другого, услуги которого дешевле. Но это не всегда правильно. Смена руководителя организации зачастую также приводит к смене аудиторской компании. В случае частой ротации затраты вырастут. Во-первых, нужно искать аудиторов, выбирать, заново учить. На обучение нового аудитора требуется как минимум 2–3 года. А это все затраты. Во-вторых, ротация нарушает бизнес – операции, особенно для крупных сложных компаний, работающих на международных рынках. Все преимущества и выгоды работы с одним и тем же аудитором, который близко знаком с бизнесом, утрачиваются.

Кроме того, если в прошлом году проверку проводил другой аудитор, тому, кто пришел с аудиторской проверкой в первый раз, придется очень тщательно ознакомиться с рабочими документами предшественника, чтобы понять насколько хорошо предыдущий аудитор сделал свою работу. Возрастут затраты и стоимость услуг тоже возрастет.

Как следствие трудозатраты нового аудитора намного больше, чем у предыдущего, соответственно и цена выше. Однако дешево не всегда качественно и квалифицированно.

Иногда ротация спровоцирована несколько внешними факторами (принятием нормативных документов, устанавливающими сроки), а выбором непосредственно самого руководителя хозяйствующего субъекта. Так, вновь прибывший руководитель на предприятие привлекает других независимых аудиторов с целью установления реальной картины финансового состояния предприятия. Либо решение о смене аудиторской компании руководитель может принять, когда качество проведенного аудита предшественником вызывает сомнения.

Литература

1. 1. Об аудиторской деятельности [Электронный ресурс]: Закон Респ. Беларусь от 12 июля 2013 г. № 56-З: в ред. от 18 июля 2019 г. № 229-З // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

2. Об утверждении нормативного правового акта (вместе с «Национальными правилами аудиторской деятельности «Существенность в аудите») [Электронный ресурс]: постановление Министерства финансов Респ. Беларусь, 06 мар. 2001 г., № 24: в ред. постановления Министерства финансов Респ. Беларусь от 11 декабря 2017 г. // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

3. Об утверждении национальных правил аудиторской деятельности «Понимание деятельности, системы внутреннего контроля аудируемого лица и оценка риска существенного искажения бухгалтерской и (или) финансовой отчетности» [Электронный ресурс]: Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь, 29 дек. 2008 г., № 203: в ред. постановления Министерства финансов Респ. Беларусь от 12 декабря 2019 г. // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

4. Об оценке качества работы аудиторских организаций, аудиторов, осуществляющих деятельность в качестве индивидуальных предпринимателей, аудиторов [Электронный ресурс]: Постановление Министерства финансов Респ. Беларусь, 16 окт. 2019 г., № 59 // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

УДК 336.65

Будурян Т. А., старший преподаватель

Филиппова Т. В., ассистент

УО «Брестский государственный технический университет»,

Брест, Республика Беларусь

ЭКОСИСТЕМА СТАРТАПОВ КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Экосистема стартап-предпринимательства – новое явление и соответственно совершенно новое понятие в научной литературе, приобретающее популярность в последние годы. Опыт развития ведущих стран мира показывает, что

в экосистему стартап-предпринимательства входят следующие важные взаимосвязанные элементы: высшие технологические учебные заведения и научные учреждения; рынок венчурного капитала; инновационная инфраструктура поддержки предпринимательства; малый и средний бизнес; стартапы; нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность инноваторов и т. д.

Важной составляющей экосистемы развития стартапов в большинстве развитых инновационных экономиках мира является наличие и развитость инновационных бизнес-инкубаторов и акселераторов. Последние получают все большее распространение вместе с растущим спросом стартапов на соответствующие услуги для своего быстрого роста. Вот почему, изучение вопросов становления и развития бизнес-структур для поддержки стартапов в нашем государстве, основных инкубационных и акселерационных программ и услуг, предлагаемых подобными отечественными организациями, условий их работы и критериев отбора проектов в такие центры развития инноваций актуально.

Стартапами называют временные организационные структуры, сети динамических взаимосвязей между компонентами экосистемы для ее успешного существования и постоянного совершенствования.

Хотя термин «экосистема стартапов» все шире используется специалистами-практиками, теоретические представления о сущности этого понятия, а также структурных компонентов экосистемы стартапов и их функций только формируются и требуют дальнейшего развития. Исследование развития экосистемы стартапов нашли свое отражение в работах как отечественных, так и зарубежных ученых, инвесторов, предпринимателей и стартаперов, которые стремятся поделиться опытом данному вопросу. В частности С. Бланк [1], П. Грэхэм [2], А. Евсейчев [3] анализируют сущность стартап-проектов, их характерные черты, этапы жизненного цикла и факторы успеха. Работа Г. Начума посвящена исследованию существующих подходов к классификации стартап-проектов [4]. В научной литературе значительное внимание уделяется анализу накопленного практического опыта по построению жизнеспособных бизнес-моделей и источникам финансирования стартапов на различных этапах жизненного цикла [1, 5].

Тенденция к созданию универсальной науки, характерная для научной мысли конца XX – начала XXI ст., находит отражение в использовании терминологического аппарата одних отраслей знаний для описания феноменов других, часто не родственных отраслей. Базовое для экологии понятие «экосистема» стало общеупотребительным в социально-экономических науках, отражая органическую взаимосвязь между совокупностью субъектов определенной экосистемы и средой их существования, обеспечивающей эволюционное развитие этой экосистемы и соответствие установленным целям.

Обобщая существующие теоретические представления о сущности инновационных экосистем, их характерными чертами следует считать следующие:

- наличие устойчивых связей между субъектами экосистемы, которые формируются между ними на основе общего видения направления изменений и достижения общей цели – развития технологий и инноваций [6];

- инновационные экосистемы обычно стратегически развиваются вокруг определенной технологии [6];

– децентрализация и баланс интересов: управление экосистемой распределено между государством, ключевыми партнерами, венчурными инвесторами и инноваторами [7];

– обмен ресурсами между субъектами экосистемы, в частности, переток знаний, экспертизы, опыта, идей [7];

– сочетание ресурсов знаний с бизнес ресурсами, которые обычно являются частью прибыли от коммерческой деятельности [6];

– открытость и информационная прозрачность: экосистема открыта для новых участников с инновационными идеями [7], обмениваясь с внешним экономическим пространством ресурсами, прежде всего интеллектуальными;

– способность к саморазвитию и саморегуляции на основе адаптивности: постоянные трансформации элементов экосистемы и их сетевых связей обеспечивают динамическое соответствие экосистемы насущным потребностям общества в инновациях, а также постоянство существования экосистемы в долгосрочной перспективе.

В теоретическом отношении экосистема стартапов представляется инновационной подсистемой. Их объединяет общая целевая направленность (создание и вывод на рынок инновационной продукции), сходство субъектов экосистемы, их функций и взаимосвязей, а также среды обитания. Необходимость выделения экосистемы стартапов как самостоятельного объекта исследования возникла в связи с стремительным ростом мировой индустрии стартапов.

В настоящее время в литературе экосистема стартапов определяется через описание структурных компонентов экосистемы и их роли в развитии стартапов. Консалтинговая компания Startup Commons считает, что экосистема стартапов формируется людьми, стартапами на разных этапах жизненного цикла и разными локальными организациями (физическими или виртуальными), взаимодействующими между собой как система для создания и масштабирования новых стартап-компаний. Эти организации могут быть отнесены к таким категориям, как университеты, компании-инвесторы (бизнес-ангелы, венчурные фонды, краудфандинговые платформы и т. п.), поддерживающие организации (инкубаторы, акселераторы, площадки для сотрудничества и т. п.), исследовательские организации, сервисные компании (в том числе юридические) и крупные корпорации. Компоненты экосистем связаны между собой активными коммуникациями, участием в совместных мероприятиях, событиях, благодаря чему формируется сложная сеть взаимодействий между стартапами, организациями и окружающей средой.

Представляется, что, учитывая общенаучное представление об экосистемах в их структуре, целесообразно разделить субъекты и факторы среды. По аналогии с биологическими экосистемами субъекты отвечают биотическим, а факторы среды – абиотическим составляющим экосистемы. Субъектами являются экономические агенты и институции, отдельные игроки рынка, имеющие свои интересы, мотивы, способные самостоятельно определять цели своей деятельности, принимать решения и действовать в соответствии с установленными «правилами игры», тогда как факторы среды модерируют взаимодействие между субъектами, влияют на «правила игры», по которым действует экосистема, и соответственно на деятельность субъектов.

Системообразующим субъектом, занимающим ведущее место в экосистеме, являются стартап-компании на разных этапах жизненного цикла и потенциальные участники стартапов – лица с опытом работы в инновационном предпринимательстве или без него, которые, опираясь на свой интеллектуальный потенциал, участвуют в генерировании новых идей и разработке коммерчески жизнеспособных инновационных продуктов и услуг. Принадлежность других субъектов к экосистеме обуславливается их способностью к жизнеобеспечению стартапов. Функционирование различных организаций, институтов и отдельных людей как субъектов экосистемы стартапов осуществляется по одному из пяти ключевых направлений, необходимых для успешного развития стартапов:

- 1) государственное регулирование;
- 2) финансирование стартапов;
- 3) обучение участников стартапов;
- 4) информационная поддержка;
- 5) инфраструктурная поддержка стартапов.

Важно отметить, что большинству субъектов экосистемы стартапов свойственна полифункциональность: их деятельность обычно не ограничивается одним направлением жизнеобеспечения стартапов. Например, в многих странах государство не только формирует юридически-правовые основы деятельности стартапов, но и приобщается к их финансированию, созданию инкубаторов, технопарков и т. п. Инкубаторы и бизнес-акселераторы могут одновременно выступать инвесторами стартапов, оказывать консультационную поддержку, способствовать их продвижению и популяризации. Полифункциональность субъектов экосистемы стартапов, как и то, что они могут быть одновременно субъектами других социально-экономических экосистем, еще больше усложняет разветвленную сеть формальных и неформальных контактов между ними.

Функционирование экосистемы стартапов обусловлено действием ряда экономических, материально-технических, рыночных и социально-культурных факторов, определяющих специфику среды экосистемы и налагающих определенные ограничения на действия субъектов экосистемы. К ним следует отнести: государственную экономическую политику и государственную политику в сфере предпринимательства и инноваций; инвестиционно-финансовый климат; технологический уровень развития страны и, в частности, развитость информационно-коммуникативных технологий; потребности рынка, конъюнктуру рынков; условия ведения бизнеса; социальные нормы, привычки, традиции, когнитивные и поведенческие модели, обуславливающие отношение общества к деятельности стартапов, их социальную приемлемость и статусность, осведомленность общества с особенностями деятельности стартапов, истории успеха, предпринимательский дух, амбициозность и т. д.

Экосистема стартапов Республики Беларусь находится на этапе активного становления, и в течение последних лет ее развитие отмечается положительной динамикой. Наблюдается рост общего количества стартапов, которое сопровождается увеличением числа субъектов жизнеобеспечения экосистемы и одновременно их более активным участием в экосистеме. Поддержка стартапам, хотя в разной мере, предоставляется по таким направлениям, как государственное регулирование, финансирование, обучение, инфраструктура и информаци-

онное продвижение. Особенностью развития экосистемы стартапов Республики Беларусь есть минимальное участие государства в этом процессе. Финансирование и развитие инфраструктурных организаций происходит в основном за счет частных инвесторов.

Инвесткомпания *Bulba Ventures* и консалтинговая фирма *CIVITTA* опубликовали совместный отчет о состоянии стартап-экосистемы Беларуси в 2020 году [8]. Количество активных стартапов в Беларуси к концу года составляло 339, причём только в 2020 году было основано 52 новые компании. Наблюдается не только рост числа стартапов, но и то, что они становятся более «заметны» благодаря инвестициям, которые привлекают, чтобы пережить коронакризис. Негативные последствия пандемии тоже дают о себе знать: за 12 рассмотренных месяцев закрылось 22 белорусских стартапа.

В Беларуси стартапов меньше, чем в соседних странах, но по сравнению с 2018 годом отрыв от России, Польши, Украины и Латвии сократился. Примерно две трети (64 %) стартапов с белорусскими корнями базируются в Беларуси. За пределами страны чаще всего штаб-квартиры размещают в США (18 %), другие популярные локации — Великобритания, Литва, Россия, Эстония и Кипр. Последние две привлекательны налоговой системой и поддержкой молодых компаний, Литва — географической близостью, а США — динамичным и развитым рынком, доступом к инвестициям, возможностями для масштабирования и стабильностью. Нередко стартапы регистрируются в Беларуси, а потом перебираются в иные юрисдикции, поближе к инвесторам и акселераторам.

Главные рынки для белорусских стартапов — страны Евросоюза и Северной Америки. Изначальная ориентация на мировой рынок ввиду небольшой величины внутреннего обеспечивает высокое качество и конкурентоспособность продуктов, что в свою очередь улучшает перспективы стартапов. 35 % стартапов работают исключительно на зарубежные страны [8].

Основное поле деятельности для белорусских стартапов — такие направления, как здоровье, разработка корпоративного ПО, маркетинг, электронная торговля и развлечения. За 2020 год больше всего стартапов появилось в образовательной, а также продовольственной и сельскохозяйственной сферах.

При благоприятных обстоятельствах (прежде всего, стабилизации экономической ситуации в стране и взвешенной государственной политики в сфере инноваций) положительные сдвиги в этом направлении могут позволить Республике Беларусь занять достойное место в мировом рейтинге стартапов.

Выводы

Экосистема стартапов является подсистемой инновационной экосистемы и направлена на создание инновационных продуктов и услуг стартап-компаниями. Это открытая динамическая система, в которой системообразующим субъектом выступают стартап-компании на разных этапах жизненного цикла. Субъектами экосистемы являются различные организации, объединения и отдельные лица, которые являются той или иной мерой влияют на становление и развитие стартапов. Обеспечение жизнедеятельности стартапов субъектами осуществляется по таким направлениям: государственное регулирование, финансирование, обучение, информационная и инфраструктурная поддержка. Среда экосистемы состоит из ряда экономических, материально-технических,

рыночных и социально-культурных факторов, модеризирующих действия субъектов экосистемы. Жизнедеятельность экосистемы стартапов поддерживается активным взаимодействием совокупности субъектов, объединенных разветвленной сетью внутренних связей, между собой и со средой. Дальнейшие исследования в этом направлении должны сосредоточиться на определении особенностей отечественной экосистемы стартапов и перспектив их развития в контексте глобальной экосистемы стартапов.

Литература

1. Бланк, С. Стартап: настольная книга основателя: пер. с англ. / С. Бланк, Б. Дорф. – М. : Альпина Паблишер, 2013. – 616 с.
2. Graham P. Startup = Growth. [Electronic resource]. – Made of access: <http://www.paulgraham.com/growth.html>.
3. Евсейчев, А. И. Основы стартап-менеджмента. Дата доступа: <http://www.tstu.ru/book/elib3/mm/2014/Evseychev>.
4. Nachum G. How to identify the 4 types of startups. [Electronic resource]. – Made of access: <http://readwrite.com/2015/12/01/4-types-of-startups>.
5. Kuile F. A. The state of crowd funding: a review of business models and platforms. [Electronic resource]. – Made of access: http://futureideas.eu/wp-content/uploads/2013/01/Frank-terKuile_The-state-of-crowdfunding.pdf
6. Jackson D. J. What is an innovation ecosystem? [Electronic resource]. – Made of access: http://erc-assoc.org/sites/default/files/topics/policy_studies/DJackson_Innovation%20Ecosystem_03-15-11.pdf
7. Федулова, Л. И. Инновационные экосистемы: сущность и методологические основы формирования / Л. И. Федулова, О. С. Марченко // Економічна теорія та право. – 2015. – № 2 (21). – С. 21–33.
8. Большой обзор белорусской стартап-экосистемы: главное [Электронный ресурс]. – Дата доступа: <https://dev.by/news/bolshoi-obzor-belarusskoi-startap-ekosistemy-glavnoe>.

УДК 334.726

Куликов А. М., старший преподаватель

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»
г. Гродно, Республика Беларусь

ФОРМЫ И ФАКТОРЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКСПАНСИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

С точки зрения исследователей в области макроэкономики, под интернационализацией обычно понимается «процесс развития устойчивых экономических взаимосвязей между странами (прежде всего на основе международного разделения труда)» [1, с. 37–38]. Здесь большую роль играет государство, так как именно на высшем уровне формируется политика в отношении того, как именно страна должна участвовать в этом процессе, какие меры необходимо предпринять для повышения конкурентоспособности фирм, стоит ли вводить огра-

ничения на проводимые операции и пр. Но, с точки зрения микроэкономических позиций, интернационализация – это процесс, в ходе которого фирма «начинает учитывать прямое и косвенное влияние международных транзакций на свое будущее» и «устанавливает связи и осуществляет транзакции с другими странами» [1, с. 38]. Другими словами, это означает, что для фирм интернационализация выражается не только в предпринятых конкретных шагах, направленных на реализацию внешнеэкономической деятельности, но в тщательном анализе возможности ее осуществления. Более того, сами фирмы здесь играют активную роль, так как именно они принимают решения в отношении реализации и развития интернационализации.

Исследования показывают, что интернационализация связана с двумя составляющими: во-первых, фирмы увеличивают уровень своей осведомленности о прямом и косвенном влиянии международных операций на их деятельность и, во-вторых, устанавливают и осуществляют операции в других странах. Операции в других странах можно определить как «международные», и под ними, как правило, понимается комплекс действий, направленных на инициацию, подготовку, заключение и выполнение международной транзакции (сделки), что может выражаться, например, в торговле продукцией на международном рынке посредством экспорта. Фирмы по разным причинам заинтересованы в осуществлении международных операций: они могут стремиться получить дополнительную прибыль, доступ к информации, потенциальным партнерам, сохранить и укрепить свое конкурентное преимущество. Таким образом, можно определить интернационализацию как процесс развития международных операций фирмы с целью получения определенных выгод.

С одной стороны, интернационализация сектора услуг в Республике Беларусь, в частности строительных услуг, может происходить путем экспансии белорусских строительных предприятий и их услуг на зарубежные рынки (активная интернационализация), с другой – путем осуществления деятельности иностранных инвесторов в нашей стране (пассивная интернационализация) [2, с. 23].

Благодаря притоку иностранного капитала в страну, в том числе и в сферу услуг, те компании, которые привлекают инвестиции, вместе с ними получают и т. н. ключевые компетенции, т. е. знания и опыт в организации процесса предоставления услуг. Благодаря их притоку, субъективная, техническая и организационная структура белорусского сектора услуг, технологии предоставления услуг и обслуживания клиентов становятся похожими на те решения, которые используются в других странах.

Во многих сферах услуг (например, в торговле, транспорте, строительстве, гостиничном бизнесе и т. д.) это значительно уменьшает различия по отношению к развитым странам.

Услуги являются специфическим продуктом в международной торговле. Такие особенности, как нематериальность, обычно высокая вовлеченность покупателя в процесс предоставления, взаимодействие между поставщиком услуг и получателем, неоднородная природа однотипных услуг в разных странах и отсутствие трансграничного физического потока, во многом определяют возможности, пространственный охват и формы их интернационализации.

Одной из проблем отечественной экономики является преодоление неэффективной структуры экспорта, что актуализирует вопросы выхода наших

предприятий на мировой рынок строительных услуг и расширения их деятельности на данном рынке. Одновременно для строительной отрасли стоит задача обновления воспроизводственного потенциала страны и формирования производственной и социальной инфраструктуры в современных условиях, обеспечения населения доступным жильем. Решение указанных задач невозможно без использования передового зарубежного опыта крупных международных девелоперских и подрядных компаний.

Форма интернационализации может быть определена как институциональное решение, которое позволяет выходить продукции, технологиям, навыкам или другим активам предприятия на внешний рынок. В англоязычной литературе обычно описывают пять форм интернационализации услуг:

- прямой экспорт, который заключается в оказании конкретной услуги в стране, заказавшей услугу сотрудником иностранной компании (например, консультационные, регулирующие, обучающие, экспертные услуги);

- системный экспорт (следование за клиентом, следование за лидером), когда иностранная компания в сфере услуг поддерживает компанию, экспортирующую товары или другую сервисную компанию, и следует за своими существующими клиентами, сопровождая их в завоевании иностранных рынков (например, логистики, дизайна, рекламы, банковских услуг);

- прямой выход, т. е. приобретение иностранной компанией местного предприятия, создание совместного предприятия с местной компанией через прямые иностранные инвестиции (например, открытие представительств, филиалов, дочерних компаний и т. д.);

- косвенный выход, когда иностранная компания избегает прямых инвестиций, поэтому передает право на частичное или полное использование своего знака, прав на публикацию, ноу-хау (продажа лицензии) или заключение долгосрочного соглашения о сотрудничестве с независимыми предприятиями и за плату позволяет им использовать бренд, технологию, разработанную маркетинговую концепцию (франчайзинг). Эта форма интернационализации позволяет сочетать преимущества коммерческой идеи и управленческих навыков основной компании со знанием местного рынка, которое есть у партнеров. Считается относительно низкой степенью риска интернационализации предприятий сферы услуг. Однако его недостатком является ограничение контроля над реальными поставщиками услуг по сравнению с вариантами прямых иностранных инвестиций;

- выход с использованием ИКТ (электронный маркетинг), который включает использование передовых технологий иностранной сервисной компанией, то есть Интернет, спутниковое и цифровое телевидение, телефон, факс и другие, для достижения предложения услуги на зарубежные рынки.

В отечественной литературе по вопросу интернационализации услуг обычно выделяют следующие формы их интернационализации:

- прямой и косвенный экспорт;

- нефинансовое сотрудничество (продажа лицензий, франчайзинг, договор управления);

- финансовое сотрудничество (совместные предприятия, капитальные союзы, связанные с приобретением части акций партнера);

– прямые инвестиции (покупка за границей предприятия услуг, сети пунктов обслуживания, строительство нового собственного предприятия – филиала, дочернего предприятия, ассоциированной компании).

Вышеприведенная классификация также исключает интернационализацию услуг с использованием динамически развивающихся информационных технологий, что ограничивает необходимость в прямых личных контактах между поставщиком услуг и получателем, делает развитие компаний в сфере услуг независимым от местоположения, позволяет экспортировать услуги посредством электронной передачи иностранному покупателю.

Мировой опыт свидетельствует о том, что вхождение на зарубежные строительные рынки осуществляется подрядчиками и девелоперами при помощи создания совместных предприятий или учреждения полностью принадлежащих им филиалов. При этом ряд компаний в этой отрасли на мировом рынке можно назвать глобальными (YIT, Vinci Group, Skanska и др.), поскольку они активно работают на зарубежных рынках.

Наибольшее распространение в международной торговле строительными услугами получили услуги по реализации крупных энергетических, транспортных, инфраструктурных проектов и проекты городского строительства.

Факторы интернационализации в сфере услуг можно рассматривать в соответствии с направлением воздействия как положительные, так и отрицательные.

Все факторы, определяющие выход предприятий сферы строительства на внешние рынки, можно разделить на четыре группы:

1. Рыночные факторы: поиск новых рынков сбыта, благоприятные перспективы развития на внешнем рынке, выявление рыночной ниши, близкое расположение зарубежных рынков, узнаваемый бренд компании за рубежом, кооперация с подрядчиком.

2. Стоимостные факторы: положительный эффект масштаба, доступность трудовых ресурсов, более полное использование ресурсов, снижение затрат на поставку, доступ к зарубежным источникам финансирования.

3. Конкурентные факторы: повышение конкурентоспособности предприятия, доступ к новым технологиям.

4. Институциональные (правительственные) факторы: программы поддержки экспорта, правовые нормы в стране-экспортере.

Вместе с тем, необходимо указать, что есть и те факторы, которые будут являться барьерами для интернационализации строительных предприятий. Факторы будут принадлежать тем же группам, вытекающим из специфики строительной отрасли и особенностей (ограничений) внутреннего рынка. В рамках этого подхода можно оценить следующие детерминанты:

1. Рыночные факторы: расходы на маркетинговые программы, требовательность клиентов, плохая адаптация к условиям зарубежного рынка, культурные различия в переговорах, низкое качество продукции или услуг.

2. Стоимостные факторы: высокие входные расходы, различия в валютных курсах, отсутствие капитала для инвестиций за рубежом, ограниченный доступ к иностранным источникам финансирования, высокие цены на сырье, материалы, полуфабрикаты, вспомогательные услуги, рост управленческих расходов.

3. Конкурентные факторы: высокий риск зарубежных операций, высокотехнологичные конкуренты, ограниченный доступ к новым технологиям, отсут-

ствие опыта работы с иностранными контрактами, недружеское отношение к деятельности белорусских предприятий.

4. Институциональные (правительственные) факторы: юридические препятствия, отсутствие программ поддержки предприятий-экспортеров, коррупция.

Проведя анализ этих факторов применительно к белорусскому экспортному рынку строительных услуг, стоит отметить, что для отечественных предприятий поиск новых рынков сбыта, благоприятные перспективы развития на зарубежном рынке, начало самостоятельного сотрудничества с подрядчиком, работающим за рубежом, будут наиболее значимыми из рыночных факторов.

Поскольку для отечественных строительных компаний небольшие специализированные рынки являются на данный момент основной областью интереса, то относительно небольшое внимание с их стороны будет уделено определению рыночной ниши.

Эффективное инновационное развитие белорусской экономики предполагает формирование конкурентоспособного рынка строительных услуг, который на основе использования зарубежного технологического и управленческого опыта будет наращивать свою долю в ВВП страны и одновременно стимулировать развитие других отраслей обрабатывающей промышленности.

Кроме того, важной представляется также задача эффективной интеграции белорусского рынка строительных услуг в мировой, для чего необходимы как повышение его внутренней конкурентоспособности, так и встраивание отечественных предприятий компаний в организационное поле международно-правового регулирования в исследуемой отрасли. В этом контексте особенно ценным представляется использование акцент на развитии экономического сотрудничества белорусских субъектов строительного рынка с ведущими европейскими строительными компаниями.

Оценка факторов, определяющих конкурентную позицию, подтвердила, что белорусские предприятия делают попытки присоединиться к международному распределению ресурсов и активному использованию таких факторов, как новые технологии, доступ к рынку труда или различия в уровне цен на недвижимость.

Интернационализация стала процессом, который не только позволил расширить собственный рынок и все чаще и чаще находить новых клиентов в новых местах, но и является одним из основных условий для поддержания (или улучшения) текущей позиции на рынке.

Рынок строительных услуг способен саморегулироваться на фоне ужесточения международных стандартов и норм (стандарты экологической безопасности, либерализации международной торговли, устойчивого развития).

На данном рынке нет явного доминирования определенных игроков и уровень конкуренции и гибкости на этом рынке весьма высок. Рост конкуренции обусловлен ростом требований к экологичности, безопасности, качеству строительной продукции, что особо касается возведения социальной и жилищной инфраструктуры.

Работа на внешних рынках в первую очередь связана с желанием увеличить продажи и добиться эффекта масштаба и более полного использования ресурсов.

Важную роль играют правовые нормы в стране назначения, благоприятный характер международных соглашений и программы поддержки экспорта.

В группе факторов стоимости ограничения обусловлены в основном ценами на сырье, материалы, полуфабрикаты и услуги (следует подчеркнуть их значительную долю в строительно-монтажном производстве) и различия в валютных курсах. Несмотря на растущую важность доверия к управлению, ужесточение наказаний за экономические преступления по-прежнему остается проблемой коррупции.

Для строительного сектора возможности интернационализации характеризуются также и несколькими основными внешними и внутренними факторами риска, значимость которых меняется в зависимости от места выполнения работ и подрядчика. К ним можно отнести следующие группы:

– Экономический риск – уровень инфляции, курсы валют, цена предложения, затраты.

– Риски окружающей среды – изменения в законодательстве, требованиях клиентов, требованиях по охране окружающей среды (например, управление отходами), общественное мнение.

– Дизайнерские (проектные) риски - неполный дизайн, изменения дизайна, ошибки дизайна, дефектные спецификации;

– Строительные риски – рабочая сила, низкая производительность, изменение условий реализации, отсутствие разрешения на строительство.

– Физические риски – кража разрушений, пожары, форс-мажорные обстоятельства (землетрясения, наводнения, войны).

Значительная группа факторов риска в строительстве зависит от самого предприятия. Они связаны с выбором стратегии и особенно создания сетевых взаимоотношений между инвестором, подрядчиком и субподрядчиком.

Литература

1. Перский, Ю. К. Интернационализация российской компании: роль и задачи менеджеров / Ю. К. Перский, П. В. Новикова // Вестник ПНИПУ. Социально-экономические науки. – 2012. – № 16. – С. 36–41.

2. Данильченко, А. В. Интернационализация деловой активности: проблемы и перспективы развития белорусской экономики / А. В. Данильченко, Л. Петровская // Финансы. Учет. Аудит. – 2007. – № 3. – С. 19–25.

УДК 338.5:621.31(476)

Лычагина Е. С., м. э. н.

ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси»
г. Минск, Республики Беларусь

ПРОБЛЕМЫ ТАРИФООБРАЗОВАНИЯ НА ЭЛЕКТРИЧЕСКУЮ ЭНЕРГИЮ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Тарифообразование представляет собой процесс формирования тарифов. Под последним понимается ставка или система ставок оплаты (платеж) за различные производственные и непроизводственные услуги, предоставляемые компаниями, организациями, фирмами и учреждениями.

Тарифообразование на электрическую энергию с теоретической позиции может носить:

– свободный характер, когда тарифы формируются в свободной форме посредством взаимодействия спроса и предложения и обеспечивают развитие конкурентной среды;

– регулируемый характер.

Зачастую государственное регулирование затрагивает и свободные цены путем их ограничения верхними и нижними пределами.

Однако тарифы должны формироваться по рыночным правилам, складываться на основе свободного взаимодействия спроса и предложения на рынке однородных или идентичных товаров (работ, услуг) в экономически сопоставимых условиях.

В Республике Беларусь вопросы формирования тарифов на электрическую энергию регламентируются государством, так как электроэнергетика монополизирована. Основанием для этого являются Законы Республики Беларусь «О естественных монополиях», «О ценообразовании», Указ Президента Республики Беларусь от 25 февраля 2011 г. № 72 «О некоторых вопросах регулирования цен (тарифов) в Республике Беларусь» (в ред. от 16.04.2021 № 153).

Документом, определяющим порядок формирования тарифов на электрическую энергию, является Положение о порядке формирования цен (тарифов) на природный и сжиженный газ, электрическую и тепловую энергию, которое утверждено постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 17 марта 2014 года № 222 (ред. от 02.07.2021 г. № 381). В настоящее время цены (тарифы) на электрическую энергию для потребителей республики устанавливаются на основании базовых цен (тарифов) на нее, формирование которых осуществляется посредством планирования затрат по экономическим элементам и статьям их разделения по видам продукции, работ, услуг. Они едины по республике и дифференцированы по различным элементам [1].

За период реализации представленной тарифной политики проявились как положительные, так и проблемные моменты:

1. Так, в рамках Республики Беларусь наблюдается отсутствие конкуренции как между генерирующими организациями, так и между поставщиками. Это является особенностью страны и имеет как положительные, так и отрицательные моменты.

С одной стороны, предельно допустимые тарифы на электрическую энергию приняты с целью социальной заинтересованности в доступности оплаты населением жилищно-коммунальных услуг. Этот вид услуг имеет важное значение для обеспечения экономической безопасности страны.

С другой стороны, это лишает потребителей выбора поставщиков с оптимальными для него тарифами и условиями оказания услуги по электроснабжению.

2. Для частных организаций в настоящее время имеется возможность генерировать электрическую энергию из возобновляемых источников энергии, использовать ее на собственные нужды и продавать излишки государству. Однако таких организаций незначительное количество. Наша система выстроена таким образом, что предусматривается применение повышенных тарифов на закупку

со стороны ГПО «Белэнерго» «зеленой» электроэнергии, полученной индивидуальными предпринимателями и юридическими лицами, которые не входят в число государственных энергоснабжающих организаций страны. Это закреплено в постановлении Министерства антимонопольного регулирования и торговли «О тарифах на электрическую энергию, производимую из возобновляемых источников энергии» № 73 от 3 сентября 2018 г. (ред. от 10.06.2021 г. № 45) [2].

Однако это не в интересах государства и не в интересах потребителя, потому что закупленная электроэнергия данным способом идет в общий поток и приводит к удорожанию услуги по электроснабжению.

В настоящее время наблюдается стремление Правительства сдержать рост стоимости электроэнергии для населения и реального сектора экономики, который в случае неконтролируемого перехода на возобновляемые источники ее генерации станет неизбежным из-за действующих бонусов в этой сфере. Эксперты Министерства энергетики Республики Беларусь заявляют, что такая энергия будет обходиться вчетверо дороже традиционной. Тем не менее, несмотря на имеющиеся противоречия, Беларусь не должна отказываться от альтернативной энергетики, так как ее развитие выступает одним из важнейших направлений диверсификации топливно-энергетического баланса страны.

3. В целом в Беларуси все технологические этапы по производству конечного вида продукции, производство, передача и сбыт электроэнергии, объединены в вертикально интегрированное объединение по генерации электрической энергии (ГПО «Белэнерго»), в котором применяются трансфертные цены. Проблемой является непрозрачность формирования тарифов, можно анализировать единые тарифы, но не видны проблемы тарифообразования на каждом этапе их формирования.

При этом важно оптимально формировать цены на всех этапах выработки электроэнергии. С этой целью у вертикально-интегрированной компании есть возможность устанавливать трансфертные цены, отличные от рыночных, которые могут обеспечить максимизацию прибыли за счет осуществления налогового планирования. Однако эта цель достигается, как правило, за счет минимизации налоговых выплат и вывода части капитала в другие страны с более низкой налоговой нагрузкой, что противоречит интересам республики. Поэтому во избежание злоупотреблений формирование трансфертных цен попадает под контроль фискальных органов. Однако вероятность негативного влияния на доходную часть бюджета сохраняется.

4. В настоящее время в республике нет возможности выйти на рыночное формирование тарифов на электричество с учетом всех затрат и планируемой рентабельности. Помимо государственного регулирования это обусловлено наличием проблем перекрестного субсидирования в тарифах на электроэнергию. Оно заключается в применении низких тарифов для населения и других потребителей с компенсацией за счет более высоких тарифов для коммерческих потребителей. Помимо этого наблюдаются различия и внутри этих групп.

Отличаются тарифы для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей по группам потребителей. Для промышленных и приравненных к ним потребителей с присоединенной мощностью 750 кВА могут применяться либо одноставочный тариф с платой 0,28666 за 1 кВт·ч потребленной электроэнер-

гии, учтенной коммерческими приборами учета, либо двухставочные тарифы (основная плата за заявленную потребителями максимальную мощность, участвующую в максимуме нагрузки энергосистемы (на 1 месяц) – 26,71339 руб./кВт; дополнительная плата за потребленную энергию – 0,22591 руб./кВт), либо двухставочно-дифференцированного по зонам суток (стимулирует потребителей к режимному взаимодействию с энергосистемой, а также является экономическим стимулом для снижения стоимости потребляемой электроэнергии). Двуставочные тарифы значительно отличаются от одноставочного по категориям потребителей – в пределах 27,9 % – 156,4 % [3].

Дифференциация тарифов на электроэнергию для населения производится по наличию или отсутствию счетчика, электрической плиты, по продолжительности, с которой оказывается нагрузка на электросеть, по временному периоду. Имеются отдельные категории потребителей, для которых устанавливаются отличные от обычных тарифы. Например, детские дома семейного типа и многодетные семьи, а также семьи с родителями-инвалидами, неполные либо полные семьи, в которых есть ребенок с инвалидностью.

Наличие перекрестного субсидирования негативно сказывается на конкурентоспособности промышленных производителей, так как приводит к росту цен на их продукцию, что в целом снижает конкурентоспособность большинства из них.

В связи с этим целесообразно продолжить работу по устранению перекрестного субсидирования, что позволит устанавливать более обоснованные и экономически целесообразные тарифы на электроэнергию. При этом с целью недопущения ухудшения материального положения населения важно оказание ему поддержки довести до такого уровня, чтобы после уплаты ЖКУ в распоряжении граждан оставалось достаточно средств для обеспечения нормальных условий их жизни.

5. С вводом двух энергоблоков АЭС предусмотрено доведение тарифа на электроэнергию для промышленных потребителей до конкурентного уровня. Однако на перспективу в уровень тарифа заложена выплата кредита России на строительство АЭС. Так на период выплаты кредита (2023–2037 гг.) при объеме отпуска электроэнергии 17,2 млрд кВт·ч платежи по кредиту составят 36,8 % от тарифа на электроэнергию. Одним из вариантов снижения резкого повышения тарифов видится расширение поставок электроэнергии на внешние рынки. С учетом сложившегося кризиса в ЕС, на фоне неблагоприятных погодных условий для выработки электроэнергии из возобновляемых источников энергии, и значительного роста импорта белорусской электроэнергии в Литву в 2021 г., целесообразно активизировать работу по расширению внешнего рынка в данном направлении.

Таким образом, направлениями, по которым нужно проводить дальнейшую работу, являются: развитие конкуренции в электроэнергетике; пересмотр порядка формирования тарифов на «зеленую» электроэнергию; обеспечение прозрачности тарифообразования на каждом этапе формирования тарифов; пересмотр порядка перекрестного субсидирования с предоставлением поддержки населению; поиск поставки электроэнергии на внешние рынки.

Литература

1. Об утверждении Положения о порядке формирования цен (тарифов) на природный и сжиженный газ, электрическую и тепловую энергию [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 17 марта 2014 г., № 222 : в ред. от 2 июля 2021 г. № 381 // Пех / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

2. О тарифах на электрическую энергию, производимую из возобновляемых источников энергии [Электронный ресурс] : постановление М-ва антимонопольного регулирования и торговли Респ. Беларусь, 3 сент. 2018 г., № 73 : в ред. от 10 июня 2021 г. № 45 // Пех / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

3. Информация об уровне тарифов на электрическую энергию, отпускаемую республиканскими унитарными предприятиями электроэнергетики ГПО «Белэнерго» для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, зарегистрированных приказом Министерства антимонопольного регулирования и торговли от 29.01.2021 № 20 [Электронный ресурс] // Министерство энергетики Респ. Беларусь. – Режим доступа: <https://minenergo.gov.by/upload/activities/tseny-tarify-na-energoresursy/ДЕКЛАРАЦИЯ%20на%20сайт.pdf>. – Дата доступа: 19.10.2021.

УДК 332.242

Медведева Г. Б., к. э. н., доцент

УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

Захарченко Л. А., к. э. н., доцент

УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

РЕАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕССНОГО ПОДХОДА В СЕТЕВОЙ МОДЕЛИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Активизация инновационного развития экономики по-прежнему остаётся одной из актуальных задач современной Беларуси. В сентябре 2021 года Указом Президента Республики Беларусь принята Государственная программа инновационного развития страны на 2021–2025 годы. Она сформирована с учетом опыта реализации предшествующих программ, на основании норм законодательства и стратегических документов республики и предлагает новые механизмы и инструменты инновационной деятельности.

В 2020 году вышел очередной доклад по рейтингу инновационной деятельности 131 страны мира. Согласно этому докладу Беларусь показала положительную динамику в инновациях, заняв 64-е место с индексом 31,27, тем самым улучшив свой рейтинг на 8 позиций по сравнению с 2019 годом (72-е место) и на 22 позиции по сравнению с 2018 годом (86-е место).

По результатам 2016–2020 гг. объем выпуска инновационной продукции в стране составил около 6 млрд руб., удельный вес инновационно активных орга-

низаций промышленности – более 26 % в общем количестве организаций промышленности, объем экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции около 14,2 млрд долл.

В новой Программе инновационного развития создаются основы и новые механизмы для ускоренного роста инновационных секторов экономики, так к 2025 г. планируется увеличение удельного веса инновационно активных организаций обрабатывающей промышленности до 30,5 %, объема экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции до 18,3 млрд долл, заложена положительная динамика по другим важным показателям инновационного развития страны [1].

В целом Беларусь имеет необходимые условия для развития науки и инновационной деятельности, но вместе с тем имеются проблемы, которые тормозят выход страны на европейские и мировые показатели инновационного развития. Так, существующие инструменты государственного регулирования и стимулирования инновационной деятельности не создают достаточной заинтересованности представителей бизнеса и науки в инновациях, в том числе из-за отсутствия ясного и прозрачного механизма предоставления прав собственности на риски, неэффективности инструментов бюджетного финансирования. Также можно отметить отсутствие развитого механизма и инфраструктуры трансфера технологий, коммерциализации результатов научно-технической деятельности, например, по показателю экспорта объектов интеллектуальной собственности в общем объеме экспорта товаров и услуг Беларусь отстает от стран Европейского союза (ЕС) в несколько раз, в 2018 г. этот показатель составил 0,16 %, в странах ЕС этот показатель составил в среднем 1,72 %, у лидеров стран ЕС – 3 % [2, с. 23].

Особое значение в этой связи для активизации инновационной деятельности имеет процессно-ценностный подход, который основывается на понимании инноваций и инновационного процесса. Авторы статьи определяли в предыдущих исследованиях процессный подход в инновациях как «совокупность последовательных взаимосвязанных процессов создания, внедрения и распространения инноваций, как совокупности бизнес-процессов, связанных набором ресурсов и приводящих к результатам, обладающих ценностью для потребителя» [3, с 33]. Данное понимание вписывается в определение инновационного процесса в межгосударственном стандарте «Инновационная деятельность: термины и определения» ГОСТ 31279-2004 ЕАСС, который определяет инновационный процесс как «процесс последовательного проведения работ по преобразованию новшества в продукцию и введение ее на рынок для коммерческого применения» и включает в себя: исследования и разработки; освоение в производстве; изготовление; содействие в реализации, применении, обслуживании; утилизацию после использования [4, с 10].

Процессно-ценностный подход основан на исключении необязательных и лишних действий, сокращении затрат и получении оптимально построенных бизнес-процессов. Выполнение каждой операции в рамках цепочки создания ценности связано с формированием затрат и с добавлением дополнительных потребительских качеств к инновациям. Концентрация на оптимизации взаимодействия процессов с точки зрения влияния затрат одного участника на за-

траты другого участника приводит нас к определению направлений повышения общей эффективности инновационного процесса.

В теории и практики управления инновациями разработано достаточное количество различных моделей инноваций, основанных на процессном подходе. Не ставя перед собой цель рассмотреть их подробно (таких исследований проведено достаточно, как отечественными, так и зарубежными экономистами), мы акцентируем внимание на отдельных практических аспектах их реализации.

Большинство процессных моделей инноваций – это модели, действующие на уровне фирм, но учитывающие разнообразный спектр внутренних и внешних заинтересованных сторон и процессов. Известная эволюция моделей инновационного процесса Ротвелла (Rotwell) включает пять последовательных поколений, начиная с простой линейной модели 50-х годов XX века до модели открытых инноваций, появившейся в 2000-х годах. Каждая модель отличается направленностью на управление, приспособлением фирм (организаций) к внутренним и внешним процессам, обусловленные объективным возрастанием интеграцией, сложностью функций инновационного процесса и преодолением ограничений предыдущих моделей.

Анализ лучших практик инновационного развития, проведенных как зарубежными исследователями, так и членами Евразийской экономической комиссии [5], позволяет сделать вывод о том, что смена инновационных моделей не подразумевает автоматической замены, многие модели существуют параллельно и в некоторых случаях элементы одной модели переплетаются с другой.

Процессные модели инноваций первого поколения были простыми линейными моделями (модель «технологического толчка»), основанные на последовательном переходе от одной стадии до другой. Затраты на НИОКР и науку являлись определяющим фактором для запуска этого процесса по типу push. Новые технологические достижения, основанные на исследованиях и разработках, «подталкивали» технологические инновации через прикладные исследования, проектирование, производство и маркетинг к успешным продуктам в качестве результатов.

Следующее развитие моделей определяется рыночным характером инноваций, линейность инновационных процессов дополняется маркетинговыми исследованиями в выявлении реагирования на потребности клиентов, а также в направлении инвестиций в НИОКР для удовлетворения этих потребностей. В этих моделях рынок становится главным источником идей для НИОКР (Hobday). Рыночный спрос стимулирует инновации. В этом главное отличие от предыдущей модели: вместо разработки продукта, как результата научных достижений и прикладных исследований, новые идеи возникают на рынке, а НИОКР реагирует на эти потребности.

Таким образом, весь инновационный цикл, начиная от идеи до реализации на рынке, оказывается вовлеченным в модель второго поколения. При это вопрос «обратной связи» или «петли» начинает получать развитие и воплощается в появлении инновационных моделей с ограниченной функциональной интеграцией, например, модель «стадия-ворота» (stage-gate) Дж. Купера (Cooper, 1990). Инновация проходит последовательные стадии от зарождения до запуска. Между этапами инновация проходит через «ворота», и менеджерами на основе

нескольких критериев принимается решение о продолжении инвестирования или прекращении. Такой подход позволяет повысить эффективность инновационного процесса, стандартизировать его, снизить риски и сконцентрировать ресурсы на наиболее перспективных проектах.

Развитие интегрированных/параллельных моделей инновации – это следующий этап в развитии процессно-ценностного подхода в инновационном развитии. Это модели представляют собой комбинацию push and pull. Их нельзя отнести к линейным моделям, т. к. обратные связи (внешние связи) становятся определяющими и включают значительные функциональные отношения между отделами и видами деятельности бизнеса.

В отличие от линейного подхода интегрированные модели основаны на взаимодействии научной, технологической, организационной, финансовой и коммерческой деятельности, которые направлены на создание инновации, а также трансферт, диффузию и коммерциализацию результата, обеспечивающие получение необходимой экономической и/или общественной выгоды. Процессы могут идти как последовательно, так и параллельно и одновременно включать элементы исследований, производства, маркетинга и т. д., включать прямые и обратные связи. Это также соответствует основному мировому тренду в сфере инновационного развития – сетевые модели и модели открытых инноваций.

Сетевая модель инноваций предполагает реализацию инновационного процесса, используя различные формы кооперации и сотрудничества бизнеса и других участников инновационной деятельности. Это могут быть как замкнутые сети инноваций, в которых бизнес генерирует, развивает и коммерциализирует собственную инновацию (продукт/технология/процесс), так и открытые, в которых происходит коммерциализация собственных идей и инновации других участников сотрудничества в виде создания инновационные сети или инновационного кластера.

Основным фактором реализации сетевых инноваций является многостороннее сотрудничество при проведении совместных научных исследований, разработок и коммерциализации результатов инновационной деятельности, активное привлечение компетенции извне. Применительно к региональной инновационной системе это дает нам основание полагать, что в условиях Республики Беларусь или любой другой национальной инновационной системы, ни один регион страны не в состоянии эффективно решать задачи научно-технического и инновационного развития, опираясь исключительно только на собственный потенциал и ресурсы. Это позволяет определить состав субъектов инновационной деятельности в соответствии с целями и задачами проекта, учесть потенциал каждого участника, его возможности и зону ответственности вне зависимости от его территориального расположения, а также сформулировать принципы формирования инновационной системы региона [3, с. 33].

В цепочке создания ценности несколько звеньев и каждый из них в сетевых моделях представлен различными организациями, как по уровню своего развития, наличию ресурсов, финансовых возможностей, так и по уровню способности воспринимать инновации и готовности быть участником интегрированного инновационного процесса. Во многих организациях ограниченные бюджеты, традиционное мышление, и они могут стать «слабым звеном» в цепочке созда-

ния инновации как ценности для потребителя. В цепочке создания стоимости инноваций может быть один или несколько видов деятельности, в которых компания преуспевает – самые сильные звенья инновационной цепочки. И наоборот, может быть один или несколько видов деятельности, которые являются «слабыми». Способность эффективно реализовать инновационный процесс всей цепочки будет определяться способностью самого «слабого» звена цепочки создавать ценность. Мировая практика предлагает два основных подхода к построению устойчивых и эффективных внешних сетей инноваций.

Первый подход ориентирован на поиск и включение в ценностную цепочку внешних (сетей) звеньев, имеющих высокий потенциал, опыт работы и положительные результаты вне зависимости от их национальной принадлежности и ориентированных (специализирующихся) на решении конкретных задач. Ограниченный набор действий, которыми располагают компании, могут представлять собой их отличительные компетенции, ценности, действия (специализации) и являться основой их конкурентного преимущества. Конкурентное преимущество имеет место, когда предлагается продукт с более высокой ценностью для потребителя или с более низкими затратами, чем у конкурента. Если фирма обладает подобной ценностью для рынка, это означает, что оптимизация затрат приводит к росту производительности (результативности) инноваций и создаются условия для их коммерциализации.

Определение и масштабирование своей уникальности и преимущества для каждого участника инновационного процесса является основой объединения их в инновационную систему. Более высокий уровень компетенции позволяет компаниям одновременно участвовать во многих инновационных проектах, кластерах, стратегических альянсах или сетевых взаимодействиях не только в национальном, но и международном масштабе.

В различных международных организациях (ЮНИДО, ЕС и других) реализуются инициативы по интеграции субъектов инновационной инфраструктуры в различные сетевые модели взаимодействия. В странах ЕАЭС есть свои инициативы по формированию инновационных систем на основе различных объектов инфраструктуры. Так, например, в Российской Федерации уже разработан эффективный инструмент, направленный на развитие объектов инновационной инфраструктуры, который называется «Геоинформационная система промышленных парков, технопарков и кластеров» (ГИСИП). В рамках ЕАЭС действует Ассоциация промышленных парков, которая на постоянной основе формирует список резидентов и реализуемых ими инвестиционных проектов. Это позволяет формировать качественную статистику, а также отслеживать реальные инвестиционные потоки. В этой связи для Беларуси является актуальным развитие сотрудничества с субъектами инновационной инфраструктуры стран ЕАЭС.

Другой подход основан на создании лучших условий для генерации новых идей в различных областях технологий, продуктов или процессов. Примером реализации такого подхода является Силиконовая долина в США, инновационный центр «Сколково» в Российской Федерации или ПВТ в Беларуси. Сложность состоит во включении идей/инноваций в реальную процессную цепочку с необходимыми показателями эффективности и продвижением к конкретному покупателю.

Моделирование инновационных процессов должно соответствовать таким свойствам, как адаптивность и управляемость, а также учитывать взаимодействие ресурсов на технологическом и управленческом уровнях.

Данный подход очень хорошо согласуется с современной структурой технологических инноваций в Беларуси и вписывается в базовое представление о стадиях инновационного процесса, т. к. основная часть инноваций в стране – это продуктовые инновации.

Таким образом, динамизм и гибкость инновационных сетевых моделей становятся отличительной чертой современной экономики. Создаются предпосылки формирования как системы взаимосвязанных и взаимодополняющих организаций различных ценностей (компетенций) и организационно-правовых форм, но которые обеспечивают реализацию инновационного проекта.

Можно также предположить, что вероятность вступления в инновационное сотрудничество небольших компаний (мелкий и средний бизнес) выше, чем у более крупных фирм. В данном случае мотивами и целями являются усиление позиций на рынке, недостаток собственных ресурсов, финансовые преимущества и другие.

Важнейшим условием формирования инновационной сети является обмен между участниками сети информацией. В межфирменных сетях процесс распространения информации более мобильный, что способствует быстрому обучению и использованию знаний. Оптимальность структуры при этом понимается как оптимальность с точки зрения скорости генерации и распространения нового знания. В этой связи использование различных цифровых инструментов является способом повысить эффективность реализации инновационной деятельности. В литературе описываются модели инноваций, которые соединяют цифровизацию процессов с созданием ценности. Создание единого цифрового пространства научной отрасли рассматривается в Государственной программе инновационного развития Беларуси на 2021–2025 годы как основа национальной инновационной системы.

Необходимо также отметить, что практическая реализация процессного подхода на уровне организации требует пересмотра системы управления инновационным процессом, начиная от использования соответствующих показателей и методов для оценки результатов инновационных процессов до развития инновационной культуры с момента создания организации. Это требует проведение серьезных организационных изменений в системе управления, диагностики состояния организации, её ресурсов, чтобы обеспечить наилучшее соответствие метрикам (KPI) средним по отрасли или лучшим практикам отрасли.

Литература

1. О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы.
2. Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2021–2025 гг. — Минск : ГУ «БелИСА», 2020. – 56 с.
3. Медведева, Г. Б. Принципы процессного формирования структуры региональной инновационной системы / Г. Б. Медведева, Л. А. Захарченко // Инновации: от теории к практике: коллективная монография / Министерство образо-

вания Республики Беларусь, Брестский областной исполнительный комитет, Брестский научно-технологический парк, Брестский государственный технический университет; под научн. ред.: А. М. Омелянюка [и др.]. – Брест : БрГТУ, 2019. – С. 32–38.

4. Межгосударственный стандарт. Инновационная деятельность. Термины и определения: ГОСТ 31279-2004 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://belisa.org.by/ru/izd/stnewsmag/2_2011/art5_19_2011.html. – Дата доступа 30.10.2021.

5. Обзор наилучших мировых практик, международных стандартов и опыта создания передовых (модельных) национальных объектов индустриально-инновационной инфраструктуры государств-членов ЕАЭС / Евразийская экономическая комиссия. Департамент промышленной политики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/promi_agroprom/dep_prom/SiteAssets/Nailu4shie%20praktiki%202018.pdf. – Дата доступа 30.10.2021.

УДК 330.4

Проневич А. Ф., к. ф.-м. н., доцент,

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»

г. Гродно, Республика Беларусь

Хацкевич Г. А., д. э. н., профессор,

Институт бизнеса Белорусского государственного университета

г. Минск, Республика Беларусь

КРИТЕРИИ УЧЕТА АВТОНОМНОГО ЭКЗОГЕННОГО НАУЧНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ПРОГРЕССА В АГРЕГИРОВАННОЙ ДИНАМИЧЕСКОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ

Введение

Начиная с начала XX века во всех экономически развитых странах мира особую роль при долгосрочной тенденции развития экономики начал играть научно-технический прогресс (НТП). Именно НТП на современном этапе в решающей степени определяет темпы и пропорции экономического роста в экономически развитых странах, поскольку возможности экстенсивного расширения производства в основном исчерпаны. Следуя [1, с. 214–215], под НТП будем понимать развитие техники и технологии производства, а также рост организации производства, повышение технического уровня кадров, изменение их профессиональной структуры и другие факторы; необходимая предпосылка расширенного воспроизводства. При этом экономико-математический анализ НТП наиболее полно проводится с помощью теории производственных функций (ПФ) (см., например, [2–4]).

Рассмотрим агрегированную динамическую ПФ

$$Y = F(K, L, t), \quad (1)$$

где Y – выпуск продукции, K – капитал, L – труд, t – параметр времени из

$\mathbf{R}_+ = [0; +\infty)$, каждое значение которого выражает определенный уровень НТП, а неотрицательная функция F является дважды непрерывно дифференцируемой на множестве $D = G \times \mathbf{R}_+$, $G \subset \mathbf{R}_+^2 = \{(K, L) : K \geq 0, L \geq 0\}$.

Наиболее простым способом отражения НТП в рамках макроэкономических ПФ (1) является такой, при котором НТП задается экзогенно как функция времени, а его воздействие на экономику проявляется лишь в повышении эффективности производства, т. е. в возможности увеличения выпуска продукции без привлечения дополнительных ресурсов. Такое модельное построение называется *концепцией экзогенного НТП*.

В рамках задания ПФ (1) капитал и труд являются агрегированными и не различаются по «возрасту» (капитал – по времени ввода в строй, рабочая сила – по времени начала трудовой деятельности). Таким образом, при использовании агрегированной ПФ (1) предполагается, что НТП одинаково воздействует как на вновь вводимые, так и на уже функционирующие производственные ресурсы. Такой НТП называется *автономным*.

Обе гипотезы (экзогенность и автономность) являются существенным упрощением реальности, но для многих задач, особенно для анализа долгосрочных тенденций, они могут рассматриваться как приемлемые. Из реальных процессов, на которых обычно фокусируется изучение НТП, этим гипотезам в наибольшей степени удовлетворяют совершенствование организации и управления производством, рационализация хозяйственных связей, изменения в отраслевой структуре производства, в меньшей степени – повышение квалификации и образовательного уровня рабочей силы.

Автономность и экзогенность НТП – две различные и не связанные друг с другом концепции, которые отражают различные свойства НТП в рамках теории макроэкономических ПФ. Экзогенность означает, что НТП не связан с динамикой экономических показателей, а автономность – НТП одинаково воздействует на ресурсы разного возраста. Широкое распространение в экономическом анализе получили следующие представления ПФ (1) для учета автономного экзогенного НТП [5, с. 83 – 85; 6, с. 72–75]:

1°. *Продуктоувеличивающий* НТП

$$F(K, L, t) = A(t) \tilde{F}(K, L), \quad (2)$$

где коэффициент A называется *общей производительностью факторов* и характеризует эффективность использования основных факторов.

2°. *Капиталодобавляющий* (или *капиталосберегающий*) НТП

$$F(K, L, t) = \tilde{F}(A(t)K, L). \quad (3)$$

3°. *Трудодобавляющий* (или *трудоосберегающий*) НТП

$$F(K, L, t) = \tilde{F}(K, B(t)L). \quad (4)$$

4°. *Капитало- и трудодобавляющий* НТП

$$F(K, L, t) = \tilde{F}(A(t)K, B(t)L), \quad (5)$$

где строго возрастающие функции $A(t)$ и $B(t)$ такие, что $A(0) = B(0) = 1$, представляют собой индексы НТП по капиталу и труду, соответственно, а функция \tilde{F} является дважды непрерывно дифференцируемой на области G .

Данная работа продолжает исследования авторов [7–11] по изучению ПФ, учитывающих НТП. В статье установлены конструктивные аналитические кри-

терии того, что динамическая агрегированная ПФ (1) учитывает продуктоувеличивающий НТП (2), капиталодобавляющий НТП (3), трудодобавляющий НТП (4), капитало- и трудодобавляющий НТП (5).

Основные результаты работы выражают следующие закономерности.

Утверждение 1 (критерий продуктоувеличивающего НТП). *Агрегированная ПФ (1) учитывает продуктоувеличивающий НТП тогда и только тогда, когда выполняются тождества³*

$$\partial_K \ln F(K, L, t) = \varphi(K, L), \quad \partial_L \ln F(K, L, t) = \psi(K, L), \quad (6)$$

где φ и ψ – некоторые непрерывно дифференцируемые на $G' \subset G$ функции, которые не зависят от параметра t НТП.

Доказательство. Необходимость. Пусть агрегированная ПФ (1) учитывает продуктоувеличивающий НТП. Тогда ее можно представить в аналитической форме (2). Частные производные

$$\partial_K \ln F(K, L, t) = \frac{\partial_K F(K, L, t)}{F(K, L, t)} = \frac{\partial_K (A(t)\tilde{F}(K, L))}{A(t)\tilde{F}(K, L)} = \frac{\partial_K \tilde{F}(K, L)}{\tilde{F}(K, L)} = \partial_K \ln \tilde{F}(K, L),$$

$$\partial_L \ln F(K, L, t) = \frac{\partial_L F(K, L, t)}{F(K, L, t)} = \frac{\partial_L (A(t)\tilde{F}(K, L))}{A(t)\tilde{F}(K, L)} = \frac{\partial_L \tilde{F}(K, L)}{\tilde{F}(K, L)} = \partial_L \ln \tilde{F}(K, L),$$

а значит, имеет верна (6) при $\varphi(K, L) = \partial_K \ln \tilde{F}(K, L)$, $\psi(K, L) = \partial_L \ln \tilde{F}(K, L)$.

Достаточность. Пусть ПФ (1) такова, что выполняются тождества (6). Тогда из первого уравнения системы в частных производных (6) находим, что

$\ln F(K, L, t) = \int \varphi(K, L) dK + C(L, t)$, где $C(L, t)$ – произвольная непрерывно дифференцируемая функция (постоянная интегрирования).

Подставляя это выражение во второе уравнение системы уравнений (6), с учетом формулы Лейбница дифференцирования под знаком интеграла, получаем $\int \partial_L \varphi(K, L) dK + \partial_L C(L, t) = \psi(K, L)$. Отсюда следует, что функция $\partial_L C(L, t)$

не зависит от параметра t НТП, а является функцией только от одной переменной L , т. е. $\partial_L C(L, t) = \tilde{C}(L)$, а значит $C(L, t) = \int \tilde{C}(L) dL + \tilde{A}(t)$. Следовательно,

$$F(K, L, t) = \exp\left(\int \varphi(K, L) dK + \int \tilde{C}(L) dL + \tilde{A}(t)\right) = A(t)\tilde{F}(K, L), \quad \text{где } A(t) = \exp \tilde{A}(t),$$

$$\tilde{F}(K, L) = \exp\left(\int \varphi(K, L) dK + \int \tilde{C}(L) dL\right).$$

Таким образом, для ПФ (1) имеет место представление (2), а значит, ПФ (1) учитывает продуктоувеличивающий НТП.

Замечание 1. Утверждение 1 можно сформулировать в следующей форме: *динамическая ПФ (1) учитывает продуктоувеличивающий НТП, если и только если непрерывные темпы прироста по капиталу и по труду не зависят от параметра НТП.*

³ Здесь и далее для удобства вычислений через ∂_t , ∂_K и ∂_L обозначены частные производные первого порядка по переменным t , K и L , соответственно.

Утверждение 2 (критерий продуктоувеличивающего НТП). Для того чтобы ПФ (1) учитывала продуктоувеличивающий НТП, необходимо и достаточно выполнения тождества

$$\partial_t \ln F(K, L, t) = \theta(t), \quad (7)$$

где θ – некоторая функция (темп прироста индекса НТП), которая зависит только от параметра t НТП.

Доказательство. Необходимость. Пусть агрегированная ПФ (1) учитывает продуктоувеличивающий НТП. Тогда ее можно представить в аналитической форме (2). Частная производная

$$\partial_t \ln F(K, L, t) = \frac{\partial_t F(K, L, t)}{F(K, L, t)} = \frac{\partial_t (A(t)\tilde{F}(K, L))}{A(t)\tilde{F}(K, L)} = \frac{A'(t)}{A(t)},$$

а значит, верно тождество (2) при $\theta(t) = A'(t)/A(t)$.

Достаточность. Пусть для ПФ (1) выполняется тождество (7). Тогда из (7) получаем, что $\ln F(K, L, t) = \int \theta(t) dt + C(K, L)$, где $C(K, L)$ – произвольная непрерывно дифференцируемая функция (постоянная интегрирования). Значит, функция $F(K, L, t) = \exp\left(\int \theta(t) dt + C(K, L)\right) = A(t)\tilde{F}(K, L)$, где положено $A(t) = \exp \int \theta(t) dt$ и $\tilde{F}(K, L) = \exp C(K, L)$.

Таким образом, для ПФ (1) имеет место представление (2), а значит, ПФ (1) учитывает продуктоувеличивающий НТП.

Утверждение 3 (критерий капиталодобавляющего НТП). ПФ (1) учитывает капиталодобавляющий НТП, если и только если верно тождество

$$\frac{\partial_t F(K, L, t)}{K \cdot \partial_K F(K, L, t)} = \alpha(t), \quad (8)$$

где α есть некоторая функция, зависящая только от параметра t НТП.

Доказательство. Необходимость. Если ПФ (1) учитывает капиталодобавляющий НТП, то, на основании представления (3), получаем

$$\frac{\partial_t F(K, L, t)}{K \cdot \partial_K F(K, L, t)} = \frac{\partial_t \tilde{F}(A(t)K, L)}{K \cdot \partial_K \tilde{F}(A(t)K, L)} = \frac{\partial_\xi \tilde{F}(\xi, L)|_{\xi=A(t)K} \partial_t (A(t)K)}{K \cdot \partial_\xi \tilde{F}(\xi, L)|_{\xi=A(t)K} \partial_K (A(t)K)} = \frac{A'(t)}{A(t)},$$

т.е. верно тождество (3) при $\alpha(t) = A'(t)/A(t)$.

Достаточность. Пусть ПФ (1) удовлетворяет тождеству (3). Тогда она будет решением дифференциального уравнения в частных производных

$$\partial_t F - \alpha(t)K \cdot \partial_K F = 0 \quad (9)$$

с характеристической системой $\frac{dK}{-\alpha(t)K} = \frac{dL}{0} = \frac{dt}{1}$. Из дифференциального

уравнения $\frac{dK}{-\alpha(t)K} = \frac{dt}{1}$, разделяя переменные, находим первый интеграл в виде $\ln K + \int \alpha(t) dt = \tilde{C}_1$ или $K \exp \int \alpha(t) dt = C_1$, где число $C_1 = \exp \tilde{C}_1$, а \tilde{C}_1 – произвольная вещественная постоянная.

Из дифференциального уравнения $\frac{dL}{0} = \frac{dt}{1}$ находим первый интеграл $L = C_2$, где C_2 – произвольная вещественная постоянная. Тогда общее решение уравнения (2.4) $F(K, L, t) = \tilde{F}\left(K \exp \int \alpha(t) dt, L\right) = \tilde{F}(A(t)K, L)$, где \tilde{F} – произвольная неотрицательная непрерывно дифференцируемая функция (учено, что ПФ (1) неотрицательна), а индекс НТП $A(t) = \exp \int \alpha(t) dt$.

Следовательно, на основании представления (3) получаем, что динамическая ПФ (1) учитывает капиталодобавляющий НТП.

Замечание 2. Тождество (8) можно записать в аналитической форме $\partial_t \ln F(K, L, t) = \alpha(t)E_K(F)$, где $E_K(F)$ есть эластичность выпуска по капиталу, а утверждение 3 сформулировать в следующем виде: *ПФ (1) учитывает капиталодобавляющий НТП, если и только если непрерывный темп прироста по параметру НТП является линейно связанным через функцию от параметра НТП с эластичностью выпуска по капиталу.*

Аналогично утверждению 3 доказывается

Утверждение 4 (критерий трудодобавляющего НТП). *ПФ (1) учитывает трудодобавляющий НТП тогда и только тогда, когда имеет место следующее тождество*

$\frac{\partial_t F(K, L, t)}{L \cdot \partial_L F(K, L, t)} = \beta(t)$, где β есть некоторая функция, зависящая только от параметра t НТП.

Утверждение 5 (критерий капитало- и трудодобавляющего НТП). *Динамическая ПФ (1) учитывает капитало- и трудодобавляющий НТП тогда и только тогда, когда темп прироста по параметру НТП является линейно связанным через некоторые функции от параметра НТП с эластичностями выпуска продукции по капиталу и труду, т. е. верно тождество*

$$\partial_t \ln F(K, L, t) = \alpha(t)E_K(F) + \beta(t)E_L(F), \quad (10)$$

где α и β есть некоторая функции, зависящая только от параметра t НТП, а $E_K(F)$ и $E_L(F)$ есть эластичности выпуска по капиталу и по труду.

Доказательство. Необходимость. Если ПФ (1) учитывает капитало- и трудодобавляющий НТП, то, на основании представления (5), находим темп прироста по параметру НТП:

$$\begin{aligned} \partial_t \ln F &= \frac{\partial_t \tilde{F}(AK, BL)}{\tilde{F}(AK, BL)} = \frac{\partial_\xi \tilde{F}(\xi, \zeta) \cdot \partial_t (A(t)K) + \partial_\zeta \tilde{F}(\xi, \zeta) \cdot \partial_t (B(t)L)}{\tilde{F}(\xi, \zeta)} \Bigg|_{\substack{\xi=A(t)K \\ \zeta=B(t)L}} = \\ &= \frac{A'(t)}{A(t)} \frac{\xi}{\tilde{F}(\xi, \zeta)} \partial_\xi \tilde{F}(\xi, \zeta) \Bigg|_{\substack{\xi=A(t)K \\ \zeta=B(t)L}} + \frac{B'(t)}{B(t)} \frac{\zeta}{\tilde{F}(\xi, \zeta)} \partial_\zeta \tilde{F}(\xi, \zeta) \Bigg|_{\substack{\xi=A(t)K \\ \zeta=B(t)L}} = \frac{A'}{A} E_K + \frac{B'}{B} E_L, \end{aligned}$$

т. е. имеет место тождество (10) при $\alpha(t) = A'(t)/A(t)$, $\beta(t) = B'(t)/B(t)$.

Достаточность. Пусть ПФ (1) удовлетворяет тождеству (10). Тогда она будет решением дифференциального уравнения в частных производных

$$\partial_t F - \alpha(t)K \cdot \partial_K F - \beta(t)L \cdot \partial_L F = 0 \quad (11)$$

с характеристической системой $\frac{dK}{-\alpha(t)K} = \frac{dL}{-\beta(t)L} = \frac{dt}{1}$. Из уравнения $\frac{dK}{-\alpha(t)K} = \frac{dt}{1}$, разделяя переменные, находим первый интеграл в виде $\ln K + \int \alpha(t)dt = \tilde{C}_1$ или $K \exp \int \alpha(t)dt = C_1$, где число $C_1 = \exp \tilde{C}_1$, а \tilde{C}_1 – произвольная вещественная постоянная. Из уравнения $\frac{dL}{-\beta(t)L} = \frac{dt}{1}$, разделяя переменные, находим первый интеграл в виде $\ln L + \int \beta(t)dt = \tilde{C}_2$ или $L \exp \int \beta(t)dt = C_2$, где число $C_2 = \exp \tilde{C}_2$, а \tilde{C}_2 – произвольная вещественная постоянная. Тогда общее решение уравнения (11) имеет аналитический вид $F(K, L, t) = \tilde{F}\left(K \exp \int \alpha(t)dt, L \exp \int \beta(t)dt\right) = \tilde{F}(A(t)K, B(t)L)$, где \tilde{F} – произвольная неотрицательная непрерывно дифференцируемая функция (учено, что ПФ (1) неотрицательна), а $A(t) = \exp \int \alpha(t)dt$ и $B(t) = \exp \int \beta(t)dt$.

Следовательно, на основании представления (5) получаем, что динамическая ПФ (1) учитывает капитало- и друдодобавляющий НТП. □

В случае, когда индексы НТП по капиталу и по труду равны, т. е. $A(t) = B(t)$, на основании утверждения 5 получаем

Утверждение 6. *ПФ (1) учитывает капитало- и трудодобавляющий НТП с равными индексами НТП по капиталу и труду, если и только если имеет место тождество $\frac{\partial_t F(K, L, t)}{K \cdot \partial_K F(K, L, t) + L \cdot \partial_L F(K, L, t)} = \alpha(t)$, где α есть некоторая функция, зависящая только от параметра t НТП.*

Литература

1. Лопатников, Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки / Л. И. Лопатников. – М. : Дело, 2003. – 520 с.
2. Плакунов, М. К. Производственные функции в экономическом анализе / М. К. Плакунов, Р. Л. Раяцкас. – Вильнюс : Минтис, 1984. – 308 с.
3. Клейнер, Г. Б. Производственные функции: теория, методы, применение / Г. Б. Клейнер. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 239 с.
4. Паппэ, Я. Ш. Малоразмерные макроэкономические модели экономического роста и научно-технического прогресса / Я. Ш. Паппэ. – М. : Наука, 1992. – 187 с.
5. Иванилов, Ю. П. Математические модели в экономике / Ю. П. Иванилов, А. В. Лотов. – М. : Наука, 1979. – 304 с.
6. Курзенев, В. Экономический рост / В. Курзенев, В. Матвеевко. – СПб. : Питер, 2018. – 608 с.
7. Проневич, А. Ф. Научно-технический прогресс и нейтральность по Хиксу, Харроду и Солоу: генезис, построение и обобщение / А. Ф. Проневич, Г. А. Хацкевич // Белорусский экономический журнал. – 2020. – № 3. – С. 87–105.
8. Проневич, А. Ф. Продуктоувеличивающий научно-технический прогресс и нейтральность по Хиксу / А. Ф. Проневич // Вестник ЦЭМИ РАН. – 2020. – № 3. – С. 4–27.

9. Pranevich, A.F. Generalized neutral technological progress by Hicks, Harrod, and Solow // A.F. Pranevich // Business. Innovations. Economy. – 2020. – Vol. 4. – P. 193–201.

10. Хацкевич, Г.А. Классификация Сато – Бекмана учета научно-технического прогресса: генезис, обобщение и дополнение / Г. А. Хацкевич, А. Ф. Проневич // Журнал Белорусского государственного университета. Экономика. – 2020. – № 2. – С. 4–17.

11. Проневич, А. Ф. Автономный экзогенный научно-технический прогресс и нейтральность по Хиксу, Харроду и Солоу / А. Ф. Проневич, Г. А. Хацкевич // Вестник института экономики НАН Беларуси. – 2021. – Вып. 2. – С. 105–120.

УДК 338.1

Протасеня С. И., к. э. н., доцент,
Попуцевич Ю. В., студент

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»,
г. Гродно, Республика Беларусь

«ЗЕЛЕНАЯ» ЭКОНОМИКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Научно-технический прогресс, достигнутый за последние три десятилетия, значительно повысил уровень жизни людей, однако сделано это было ценой ухудшения качества природной среды планеты. Продолжение экономического развития без значительного изменения нынешней экономической модели может привести к росту экологических угроз и сделает невозможным устойчивое развитие. С целью предотвращения грядущих проблем, экономисты, социологи, политики и представители естественных наук начали поиск новых путей развития, которые бы позволили восстановить природную среду и одновременно обеспечивали достойный уровень жизни населения. Одним из результатов такого поиска стала концепция «зеленой» экономики.

Как следует из определения ЮНЕП (программа ООН по окружающей среде), «зеленая экономика – это основанная на низкоуглеродном развитии ресурсоэффективная экономика, которая приводит к улучшению благосостояния людей и социальной справедливости, при этом значительно сокращая экологические риски и предотвращая утрату биоразнообразия». Благодаря поддержке международных организаций и национальных правительств концепция приобрела значительную популярность [1, с. 16].

Развитие «зеленой» экономики является актуальным направлением политики белорусского государства. Республика Беларусь обладает богатым природным потенциалом и человеческими ресурсами, на высоком уровне развития находятся промышленность и сельское хозяйство, которые являются основой экономики, но при этом оставляют значительный экологический след. Снижение вредного воздействия на окружающую среду, улучшение её состояния, а также устойчивое управление природными ресурсами входят в число основных долгосрочных приоритетов национальной политики.

В настоящее время в Республике Беларусь остается нерешенным ряд взаимосвязанных экологических и экономических проблем, среди которых:

- высокий уровень загрязнения атмосферного воздуха транспортом (в Беларуси вклад передвижных источников в загрязнение воздуха достигает 70 %, тогда как в среднем в мире данный показатель не превышает 20 %);
- загрязнение более 20 % территории страны радионуклидами после аварии на Чернобыльской АЭС;
- нарушение работы экосистем (потеря биоразнообразия, деградация земель, обмеление рек, нарушение водного режима, процессов самоочищения водоемов и т. д.) в результате осушения заболоченных земель;
- накопление отходов производства, в особенности отходов калийных и фосфорных удобрений;
- неблагоприятное воздействие сельского хозяйства на естественные природные комплексы (использование пестицидов, минеральных удобрений, загрязнение территорий навозными стоками);
- высокое потребление энергии (энергоемкость ВВП в Беларуси в 1,5–2 раза выше в сравнении с западноевропейскими странами);
- нестабильная динамика экономических показателей, включая уровень ВВП, производительность труда, объем инвестиций, доходы населения;
- медленное обновление технологий, несовершенная отраслевая и технологическая структура экономики;
- неравномерное социально-экономическое развитие регионов, наличие ряда проблемных населенных пунктов (особенно это касается ряда малых городских поселений в Витебской, Гомельской, Могилевской областях);
- недостаточное развитие малого и среднего бизнеса, который играет решающую роль в развитии зеленой экономики. Вклад малых и средних предприятий в ВВП не превышает 30 %, тогда как в Европейских странах, США и Японии этот показатель составляет от 50 % до 75 % [2].

Для решения выше обозначенных проблем правительство Республики Беларусь предпринимает соответствующие меры. Министерство природных ресурсов и охраны окружающей среды как государственный орган, реализующий политику в области охраны окружающей среды и рационального природопользования, проводит разработку законодательства, направленного на обеспечение экологической безопасности в стране и на правовое регулирование общественных отношений по охране и эксплуатации компонентов природной среды.

В Республике Беларусь действуют более 15 законодательных актов, которые регулируют правоотношения в области охраны окружающей среды, такие как: Водный кодекс, Кодекс о недрах, Законы Республики Беларусь «Об охране атмосферного воздуха», «Об обращении с отходами», «О гидрометеорологической деятельности», «О растительном мире», «Об охране озонового слоя», указы Президента Республики Беларусь от 24 июня 2008 г. № 348 «О таксах для определения размера возмещения вреда, причиненного окружающей среде», от 24 июня 2008 г. № 349 «О критериях отнесения хозяйственной и иной деятельности, которая оказывает вредное воздействие на окружающую среду, к экологически опасной деятельности».

Показатели экологической и ресурсной эффективности, отражающие экономические возможности и характеризующие поддержку государства и роль бизнеса как ключевых участников в процессе зеленого роста и экологическую и ресурсную эффективность производства и потребления представлены в таблице.

Таблица – Экономические возможности «зеленого роста» Республики Беларусь

Наименование показателя	2018	2019	2020	Отклонение		Темп роста,%	
				2019/ 2018	2020/ 2019	2019/ 2018	2020/ 2019
Валовой внутренний продукт (в текущих ценах), млрд. руб.	122,3	134,7	147,0	12,4	12,3	110,1	109,1
Объем совокупных расходов на охрану окруж. среды, млн. руб.	820,4	920,0	1015,5	99,6	95,5	112,1	110,4
из них инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, млн. руб.	112,6	157,3	204,5	44,7	47,2	139,7	130,0
Объем совокупных расходов на охрану окруж. среды, % к ВВП	0,7	0,7	0,7	-	-	-	-
Экологический налог, млн. руб.	193,7	215,4	266,2	21,7	50,8	111,2	123,6
Экологический налог, % к ВВП	0,2	0,2	0,2	-	-	-	-
Экологический налог, % к общей сумме налоговых доходов	0,6	0,7	0,8	0,1	0,1	-	-

Примечание – Источник: [2].

Республика Беларусь является участницей около 20 международных конвенций в сфере охраны окружающей среды. За последние десять лет было заключено более 40 международных договоров (как двухсторонних, так и многосторонних) [3].

В стране реализуется ряд проектов по развитию «зеленой» экономики, среди которых можно отметить программу «Экологизация экономики в странах Восточного партнерства Европейского Союза» (национальные координаторы – Минэкономики и Минприроды), реализуемую совместно ЕЭК ООН, ОЭСР, ЮНЕП и ЮНИДО; проект «Содействие переходу Республики Беларусь к «зеленой» экономике» – финансируется Европейским Союзом и реализуется Программой развития ООН; проект «Развитие лесного сектора Республики Беларусь», который осуществляется за счет кредита Всемирного банка (40,7 млн долларов США) и связанного с ним гранта Глобального экологического фонда (2,7 млн долларов США) [4; 5].

Кроме того, 23 декабря 2016 г. было принято Постановление Совета министров Республики Беларусь № 1061, которым был утвержден первый Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики в стране до 2020 года. В начале 2021 года создан новый проект Национального плана на 2021–2025 гг., в соответствии с которым приоритетными направлениями развития «зеленой» экономики являются: внедрение принципов устойчивого потребления и производства; развитие экономики замкнутого цикла (циркулярной экономики); развитие органического сельского хозяйства; развитие экологического ту-

ризма (устойчивого туризма); формирование «умных» и энергоэффективных «зеленых» городов; развитие низкоуглеродной энергетики; развитие электро-транспорта (инфраструктуры) и городской мобильности; смягчение последствий изменения климата и адаптация к климатическим изменениям; сохранение и устойчивое использование биологического и ландшафтного разнообразия; развитие сферы «зеленого» финансирования; проведение информационных, образовательных мероприятий; научное обеспечение перехода к «зеленой» экономике. Особое внимание будет уделяться разработке отраслевых и региональных стратегий государственно-частного партнерства, позволяющих учитывать, как отраслевые особенности конкретной группы услуг, так и социально-экономическое состояние территории, а также потребности населения, в том числе и наиболее социально уязвимых групп.

Результаты Национального плана можно наблюдать в международных оценках. Согласно им Республика Беларусь относится к странам, которые обладают большим экологическим следом и наносят значительный ущерб природе. Экологический след среднего потребителя Беларуси (4,2 га) более чем в 1,5 раза превышает соответствующий среднемировой показатель (2,8 га). Сочетание данного показателя с Индексом человеческого развития отражает минимальные условия для устойчивого развития. В связи с этим, необходимо реализовывать дополнительные мероприятия по сокращению выбросов парниковых газов, что позволит компенсировать их увеличение, связанное с быстрым экономическим ростом.

В Индексе достижения глобальных целей устойчивого развития (SDG Index) в 2020 г. Беларусь набрала 79 баллов из 100 и заняла 18-е место. В целом страна получила оценку выше средней по региону Восточной Европы и Центральной Азии (70,9).

Семь из семнадцати целей устойчивого развития Республики Беларусь относятся к экологическим (41 %). Можно отметить достаточно высокий уровень прогресса в их достижении, но вместе с тем продолжают существовать и ряд трудностей. Актуальны проблемы, касающиеся загрязняющих веществ в составе сточных вод в рамках достижения (Цель 6 «Обеспечение наличия и рационального использования водных ресурсов и санитарии для всех»). Сохраняются также проблемы обеспечения доступной, чистой энергии, реализации мер по борьбе с изменением климата и развитием партнерства в интересах устойчивого развития (Цель 7 «Обеспечение всеобщего доступа к недорогим, надежным, устойчивым и современным источникам энергии для всех»). На низком уровне остается показатель устойчивого управления азотом (Цель 8 «Содействие поступательному, всеохватному и устойчивому экономическому росту, полной и производительной занятости и достойной работе для всех»). Имеются серьезные проблемы в сфере управления твердыми бытовыми отходами и отходами энергетической сферы (Цель 12 «Обеспечение перехода к рациональным моделям потребления и производства»). В рамках достижения Цели 13 «Принятие срочных мер по борьбе с изменением климата и его последствиями» и Цели 15 «Защита и восстановление экосистем суши и содействие их рациональному использованию, рациональное лесопользование, борьба с опустыниванием, прекращение и обращение вспять процесса деградации земель и прекращение процесса утраты биоразнообразия», необходимо уделить внимание решению проблем, вызванных изменением климата и его последствиями, а также защите и

восстановлению экосистем суши и содействию их рациональному использованию, прекращению процесса деградации земель, прекращению процесса утраты биоразнообразия и др.

В мировом рейтинге по индексу экологической эффективности (Environmental Performance Index) Беларусь занимает 49 позицию из 180 стран, опережая все остальные страны ЕАЭС. Страна занимает лидирующие позиции среди стран региона по уровню доступа к питьевой воде и санитарным условиям, качеству воздуха, оценке биоразнообразия и среды обитания, системы управления твердыми отходами. В то же время за последние десять лет усиливаются и негативные тенденции: повышается интенсивность выбросов парниковых газов, увеличиваются темпы роста черного углерода и оксида азота.

В рейтинге эффективности усилий в сфере защиты климата (Climate Change Performance Index – CCPI) Беларусь в 2021 г. заняла 36 место (в 2020 г. страна была на 40 месте) [6].

Таким образом, проведенный анализ позволил выявить тенденции, которые будут обеспечивать совершенствование экологической политики в современных условиях: национальная экологическая политика должна формироваться на основе необходимости решения общих для всех государств проблем в сфере экологии; в качестве фундамента экологической политики должно выступать «конвенционное» сотрудничество, предполагающее единство взглядов различных государств на решение экологических проблем; важным фактором становится заключение международных соглашений для курирования природоохранных мероприятий и их совместное осуществление; обязательным условием должен стать обмен экологической информацией; неотъемлемой частью решения экологических проблем является международный экологический мониторинг природных систем и объектов. Выявленные тенденции позволят в дальнейшем осуществлять процесс формирования экологической политики с учетом новых реалий современного мира, а также принимать во внимание глобальные факторы при разработке ее национальных приоритетов.

Для повышения эффективности экологической политики в Республике Беларусь и современном обществе необходимо: всемерное расширение в производстве новых подходов и экологических технологий («зеленое» производство, развитие безотходных технологий, экологическая маркировка, экологический мониторинг и т. д.); экологизация всех сторон жизнедеятельности общества; развитие экологической идеологии; вовлечение в процесс реализации решений в области экологии новых участников (транснациональных корпораций, научных и общественных объединений, бизнес-структур, СМИ и т. д.); налаживание взаимовыгодного сотрудничества между всеми участниками эколого-политических отношений и органами государственной власти.

Литература

1. Global Green New Deal Policy Brief. Geneva: UNEP, Economics and Trade Branch, International Environment House [Electronic resource] // UNEP – UN Environment Programme – 2009. – Mode of access: <https://www.unep.org/resources/report/global-green-new-deal-policy-brief-march-2009>. – Data of access: 21.10.2021.

2. Зелёная экономика Беларуси [Электронный ресурс] // Официальный портал Государственного комитета по экологии Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://greeneconomy.minpriroda.gov.by/ru/zelenaya-economika/>. – Дата доступа: 21.10.2021.

3. Можаяев, А. Б., Бусыгин, Ю. Н. «Зеленая» экономика» – проблемы и перспективы развития в Республике Беларусь / А. Б. Можаяев, Ю. Н. Бусыгин // Современные инновационные технологии и проблемы устойчивого развития общества: сб. науч. статей материалам XI международной научно-практической конференции в г. Минск, 28 мая 2018 г. / Минский филиал ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г. В. Плеханова»; редкол.: Бусыгин Д. Ю. (гл. ред.) [и др.]. – Минск : ООО «Ковчег». – С. 262–265.

4. Законодательство Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды [Электронный ресурс] // Официальный портал Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды. – Режим доступа: – <https://minpriroda.gov.by/ru/legislation-ru/>. – Дата доступа: 23.10.2021.

5. Проекты в Беларуси при финансовой поддержке Европейского союза [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://euprojects.by/ru/projects/Green-Economy-Environment-and-Sustainable-development/>. – Дата доступа: 23.10.2021.

6. «Содействие переходу Республики Беларусь к «зеленой» экономике» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: – <http://www.greenlogic.by>. – Дата доступа: 23.10.2021.

7. Национальный план действий по развитию «зеленой» экономики в Республике Беларусь до 2025 года [Электронный ресурс] // Официальный портал Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды. – Режим доступа: <https://minpriroda.gov.by/ru/news-ru/view/zavershena-realizatsija-meropriyatij-natsionalnogo-plana-dejstvij-po-razvitiyu-zelenoj-ekonomiki-3646/>. – Дата доступа: 23.10.2021.

УДК 339.5

Протасеня С. И., к. э. н., доцент,
Филипчук П. А., студент

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»
г. Гродно, Республика Беларусь

АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ ЗА 2016–2020 ГГ.

Внешняя торговля – одна из ключевых составляющих функционирования и развития каждой отдельной страны и мира в целом, так как в современных условиях глобализации ни одно самостоятельное государство не способно развиваться без построения эффективных взаимосвязей с экономиками других стран. Внешняя торговля для любой страны выделяется как особая область исследований, поскольку выход стран на внешний рынок и участие в глобальных процессах интеграции существенно влияют на благополучие нации.

В современном мировом хозяйстве внешняя торговля является важным экзогенным фактором, который оказывает значительное влияние на национальную экономику, определяя ее количественные и качественные параметры, а также условия безопасного экономического развития. Преодоление негативных тенденций во внешней торговле требует сохранения емкого внутреннего рынка для отечественных производителей, проведения структурной адаптации страны к мировому хозяйству, активного использования инструментов государственного

регулирования внешней торговли для обеспечения экономической безопасности страны. В этих условиях актуальным представляется анализ показателей внешней торговли Республики Беларусь с целью определения эффективности торговой политики государства, исследования набора товаров и торговых партнеров, получения представления о структуре экономики, уровне ее развития и конкурентоспособности, а также оценки, насколько состав экспортных и импортных корзин благоприятен с точки зрения перспектив экономического роста.

Республика Беларусь осуществляет многовекторную внешнеэкономическую деятельность, а также активно участвует в международных интеграционных процессах. Внешнеторговая политика страны основана на сочетании принципов свободной торговли и протекционизма, что позволяет реализовать стратегию формирования экспортно-ориентированного и импортозамещающего производства и решает проблему открытости экономики.

Динамика внешней торговли Республики Беларусь за 2016–2020 гг. характеризуется снижением объемов товарооборота, что непосредственно связано со снижением уровня жизни населения (таблица 1).

Таблица 1 – Внешнеторговый оборот Беларуси за 2016–2020 гг., млн долл. США

Наименование показателя	2016	2017	2018	2019	2020	Темп роста 2020/2016, %	Темп роста 2020/2019, %
1	2	3	4	5	6	7	8
Экспорт – всего	23 537	29 240	33 907	32 955	29 179	123,9	88,5
Импорт – всего	27 610	34 325	38 441	39 477	32 767	118,6	83,0
Сальдо	-4 072	-4 995	-4 534	-6 522	-3 588	88,1	55,0
Внешнеторговый оборот	51 147	63 475	72 348	72 432	61 946	124,1	85,5

Примечание – Источник [1]

Из данных таблицы следует, что объем внешней торговли товарами за 2020 г составил 62 млрд. долл. США, что на 24,1 % больше, чем в 2016 г. и на 14,5 % меньше, чем в 2019 г. Снижение внешнеторгового оборота связано с эпидемиологической ситуацией в мире, внешняя торговля товарами Республики Беларусь вернулась в допандемийное состояние. Коренные изменения произошли в области импорта. Объем импорта в 2020 г. составил 33 млрд долл. США, рост объема импорта составил 18,6 % по сравнению с 2016 г., однако по сравнению с 2019 г. объем импорта товаров снизился на 17 %. Данное изменение можно объяснить несколькими факторами: во-первых, эпидемиологической ситуацией в мире (пандемия Covid-19 повлекла за собой кризис на мировом рынке); во-вторых, политической ситуацией в стране (спровоцировала введение санкций со стороны западноевропейского пространства и США). Данные, приведенные в таблице, показывают, что объем экспорта товаров Республики Беларусь в 2020 г. составил 29 млрд долл. США, рост составил 23,9 % по сравнению с 2016 г., но в сравнении с 2019 г. – снизился на 11,5 %. По итогам 2020 г. сальдо внешней торговли товарами и услугами сложилось отрицательным в размере 3,6 млрд долл.

Проведем анализ географической структуры экспорта (рис. 1).

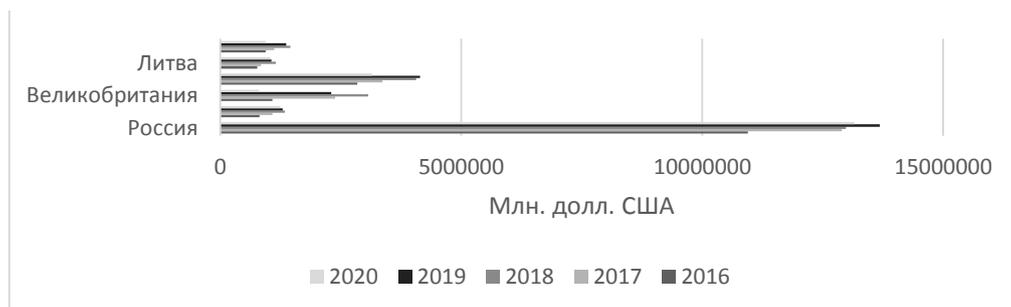


Рисунок 1 – Географическая структура экспорта товаров Республики Беларусь за 2016–2020 гг.

Примечание – Источник: [1]

Доминирующее положение в географической структуре экспорта товаров Республики Беларусь занимает Российская Федерация (РФ), доля которой в 2020 г. составила 55 % в общем объеме поставок на внешние рынки, она увеличилась на 20 % по сравнению с 2016 г. Данная тенденция свидетельствует о низкой диверсификации товарного экспорта, что определяет высокий уровень потерь при сокращении объемов экспортных позиций с традиционными странами-партнёрами и вытеснении с их рынков белорусского производителя.

Однако данная тенденция не просматривается в общей географической структуре импорта товарами Республики Беларусь (рис. 2).

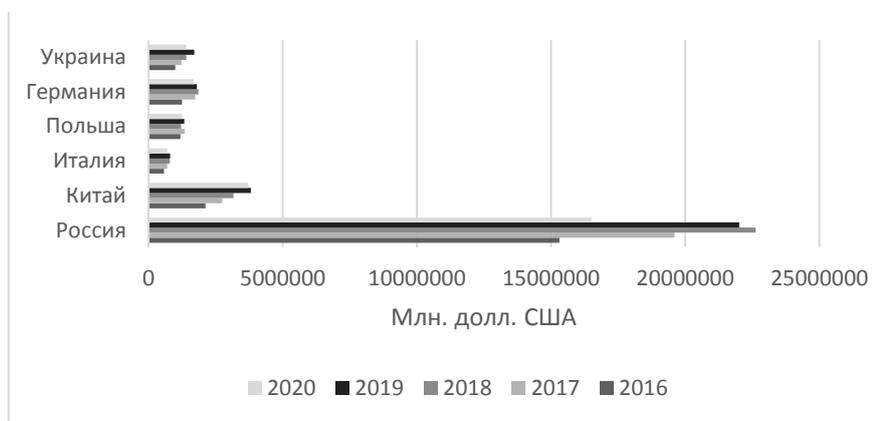


Рисунок 2 – Географическая структура импорта товаров Республики Беларусь за 2016–2020 гг.

Примечание – Источник: [1]

В географической структуре импорта товаров Республики Беларусь в анализируемом периоде произошли существенные изменения в импорте товаров с Российской Федерацией и Китайской Народной Республикой (КНР). Так, импорт товаров с РФ в 2020 г. возрос на 7 % по сравнению с 2016 г., тогда как, импорт товаров с КНР в 2020 г. возрос на 75 % в сравнении с 2016 г. Несмотря на то, что Китай имеет самый емкий рынок сбыта товаров и тот факт, что Республика Беларусь значительно продвинулась в налаживании отношений с данной страной, а именно участие Республики Беларусь в проекте Китая «Один

пояс – один пусть», построение Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень», который предоставляет льготные условия для работы субъектов хозяйствования, этот аспект внешнеторговой деятельности имеет отрицательное влияние, так как экспорт с Китаем в 2020 г. составил 6,6 %, а импорт – 21 %, что формирует отрицательное значение внешнеторгового сальдо. Для выравнивания сальдо внешней торговли необходимо увеличение объемов белорусского экспорта.

Товарная структура белорусского экспорта товарами включает в себя более 1000 товарных позиций. Ключевыми экспортными позициями являются продукция химической промышленности, каучук (включая химические волокна и нити); продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье; машины, оборудование и транспортные средства, минеральные продукты; черные, цветные металлы и изделия из них; прочие (рис. 3).

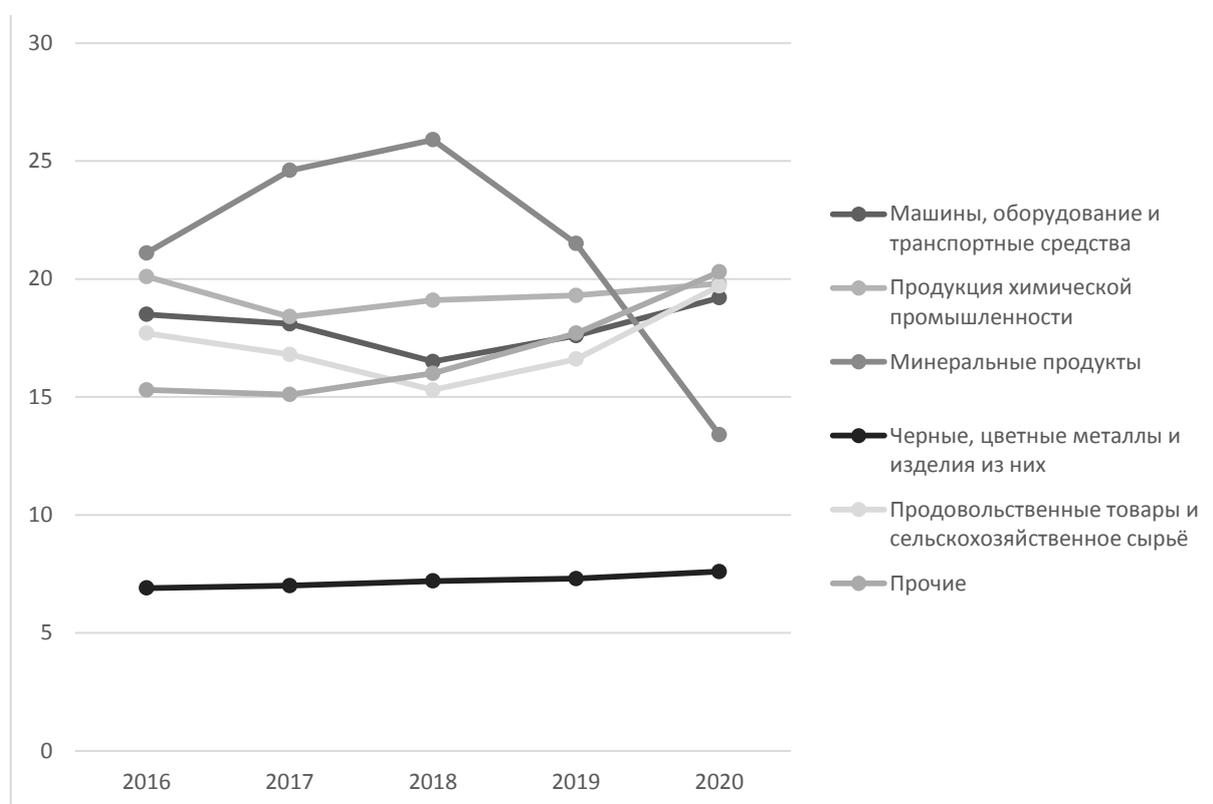


Рисунок 3 – Товарная структура экспорта товарами Республики Беларусь за 2016–2020 гг.

Примечание –Источник: [1]

Из данных рисунка 3 видно, что наибольший удельный вес в товарной структуре экспорта занимает продукция химической промышленности, каучук (включая химические волокна и нити) – около 19,7 % в 2020 г., по сравнению с 2016 г. их доля снизилась на 0,3 %. Продукция химической промышленности, а именно нефть и нефтепродукты, занимают данную позицию в товарной структуре, так как на территории Республики Беларусь расположены два завода, перерабатывающее сырую нефть и поставляющих на экспорт готовые нефтепродукты. Государственное регулирование цен на нефтепродукты на внутреннем рынке,

а также экспорт и импорт республики позволяет сокращать отрицательное внешнеторговое сальдо, добиваться его оптимизации. Стоит отметить, что в 2020 г. удельный вес минеральных удобрений значительно снизился – на 7,7 % в сравнении с 2016 г. Таким образом, несмотря на позитивную тенденцию, товарная структура экспорта Республики Беларусь все ещё зависит от импортного сырья.

Основу импорта составляют машины, оборудование и транспортные средства; минеральные продукты и продукция химической промышленности (рис. 4).

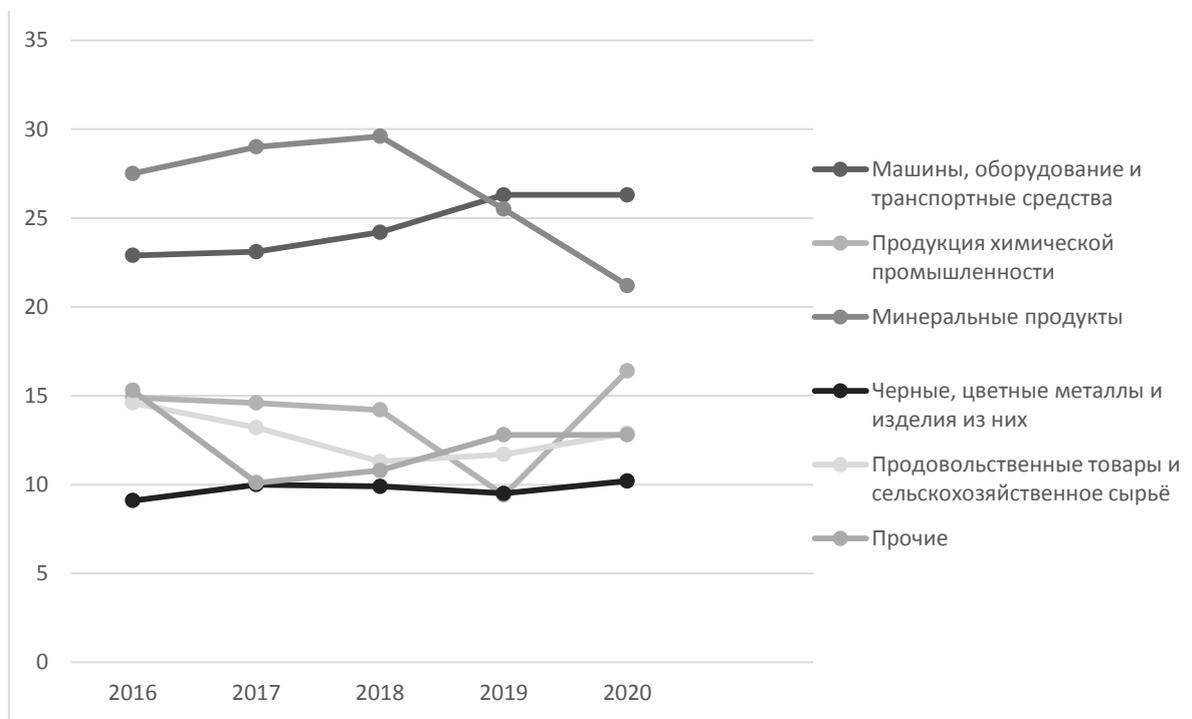


Рисунок 4 – Товарная структура импорта товарами Республики Беларусь за 2016–2020 гг.

Примечание –Источник: [1]

Данные рисунка 4 свидетельствуют, что ключевую позицию в товарной структуре импорта товаров Республики Беларусь в 2020 г. занимали машины, оборудование и транспортные средства – около 27 % от общего удельного веса, что на 3,4 % выше, чем в 2016 г. Это обусловлено работой совместного с КНР предприятия по производству легковых автомобилей «Geely», а также крупнейшего производителя карьерных самосвалов «БЕЛАЗ». Существенные изменения в товарной структуре произошли с позицией «минеральная продукция», её удельный вес в 2020 г. по сравнению с 2016 г. снизился на 6,3 %.

На основании проведенного анализа внешней торговли товарами Республики Беларусь можно сделать следующие выводы:

– наблюдается устойчивая негативная тенденция отрицательного сальдо внешнеторгового оборота. Отрицательное сальдо внешнеторгового оборота в 2019 г. увеличилось на 33,1 % по сравнению с 2016 г., что свидетельствует о стабильном дисбалансе внешнеторговых операций. Однако, данная тенденция не сохранилась в 2020 г. – сальдо внешнеторгового оборота хоть и отрицательное, но снизилось на 45 % в сравнении с 2019 г.;

– если в географической структуре экспорта произошли незначительные изменения, то в географической структуре импорта произошла смена основного рынка закупок товаров с Российской Федерации на Китайскую Народную Республику: в 2020 г. объем импорта товаров с РФ возрос на 7 %; с КНР увеличился на 75 % по сравнению с 2016 г.;

– в товарной структуре экспорта Республики Беларусь преобладает сырьевая продукция, произведенная из импортного сырья, тогда как в товарной структуре импорта товаров произошли небольшие сдвиги: продукция химической промышленности, а именно нефть и нефтепродукты, в товарной структуре экспорта товаров в 2020 г. составляют 19,7 % от общего удельно веса, тогда как импорт товаров Республики Беларусь в товарной структуре сменил свой ориентир с минеральной продукции (снизился в 2020 г. на 6,3 % по сравнению с 2016 г.) на машины, оборудование и транспортные средства (увеличился в 2020 г. на 3,4 % по сравнению с 2016 г.).

Таким образом, для определения экономически безопасного воздействия внешней торговли на развитие экономики Республики Беларусь необходимо проводить анализ влияния экономических факторов на показатели внешней торговли. Основными факторами являются расширение экспорта, рационализация объема и структуры импорта, углубление сотрудничества с мировым рынком, рост внешней торговли, поддержание положительного внешнеторгового баланса и увеличение внешнеторгового оборота.

Для развития внешней торговли товарами необходимо диверсифицировать товарную структуру экспорта за счет роста выпуска высокотехнологичной и наукоемкой продукции и сокращения удельного веса сырьевого экспорта, улучшить географическую структуру экспорта товаров за счет увеличения объемов экспорта в КНР, ЕС, США, а также в страны «дальней дуги», осваивая новые ниши мирового рынка [2]. На наш взгляд, с этих позиций необходимо усилить работу в направлении сильных сторон экспорта Беларуси, среди которых выгодное географическое положение страны. Важной задачей во внешнеторговой деятельности является реализация потенциала, связанного с экспортом услуг.

Важным условием повышения эффективности внешней торговли Беларуси является создание действенной системы товаропроводящих сетей. Реализация продукции через собственную товаропроводящую сеть позволит снизить количество необоснованных посредников, увеличить добавленную стоимость экспорта, рост прибыли от реализации продукции на экспорт, а также повысить конкурентоспособность продукции на зарубежных рынках.

Литература

1. Официальная статистика внешней торговли товарами // Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2016–2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika>, свободный. – Дата доступа: 17.10.2021.

2. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 гг. // Национальный правовой Интернет-портал Республики Бела-

реть, 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P32100292>, свободный. – Дата доступа: 25.10.2021.

3. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 2016 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P31600466>, свободный. – Дата доступа: 28.10.2021.

УДК 69.003:338.583

А. П. Радчук, к. т. н., доцент

УО «Брестский государственный технический университет»

г. Брест, Республика Беларусь

А. И. Струц, магистр, экономист 2 категории исполнительного аппарата ОАО

«Строительный трест № 8»,

Брест, Республика Беларусь

УПРАВЛЕНИЕ ЗАТРАТАМИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ В УСЛОВИЯХ РИСКА

Реферат

Целью статьи является подготовка рекомендаций при выработке и реализации управленческих решений в общестроительных организациях в условиях различных рисков. На основе возможных затрат заказчика и платежной матрицы произведены расчеты по выбору возможных стратегий поведения, разработка матрицы рисков и произведены расчеты по критерию Байеса – Лапласа. Использование предложенных инструментов в расчетах позволит снизить риски и повысить эффективность принимаемых решений при выборе схем поставок ресурсов.

Ключевые слова: затраты, решения, риски, строительство.

COST MANAGEMENT IN CONSTRUCTION AT RISK

A. P. Radchuk, A. I. Struts

Abstract

The purpose of the article is to prepare recommendations for the development and implementation of management decisions in general construction organizations in the context of various risks. Based on the possible costs of the customer and the payment matrix, calculations were made to select possible behavior strategies, the development of a risk matrix, and calculations were made using the Bayes-Laplace criterion. The use of the proposed tools in the calculations will reduce risks and increase the efficiency of decisions made when choosing resource supply schemes.

Key words: costs, decisions, risks, construction.

Введение

Подрядные организации строительного комплекса Республики Беларусь в последние годы поставлены в очень тяжелые условия. Большая дебиторская

задолженность, низкая доходность, работа с убытками, нехватка оборотных средств, высокие тарифы на автомобильный, железнодорожный транспорт, ТЭРы, резервирование средств 1,5 % от стоимости СМР для исполнения гарантийных обязательств, вынужденное понижение неизменной договорной (контрактной) цены до 10 % для получения возможности участия в тендерах, большой износ основных фондов (около 75 %), высокий уровень затрат на содержание доставшихся «в наследство» от советского периода активов (в том числе непрофильных: общежития, санатории и т. п.), необходимость удешевления квадратного метра жилья за счет строителей. Перед организациями строительного комплекса также поставлена задача по постоянному наращиванию экспорта строительных, инженерных и архитектурных услуг. Эти и другие факторы серьезно влияют на показатели работы строительных организаций.

В основном деятельность строительных организаций зависит от сметной стоимости строительства (это один источник), т. е. от цены объекта, выручки.

Сегодня наблюдается несоответствие сметной стоимости строительства, определенной в текущих ценах на этапе ее формирования на стадии принятия решения о реализации инвестиционного проекта, а также при проектировании, и фактической стоимости строительства, определенной после сдачи объекта в эксплуатацию. Инструменты определения прогнозной и фактической стоимости строительства имеют большую погрешность.

Отсутствие механизма мониторинга текущих расходов подрядчика и субподрядчика исключают возможность контроля справедливости реальных цен на применяемые материалы, механизмы, накладных расходов, затрат на временные здания и сооружения, оплату труда. Все это вызывает дополнительные риски, которые надо учитывать при управлении.

В настоящее время сложилась ситуация, когда на стройке фактически выполняется работ больше, чем определено проектно-сметной документацией. Также нередко в проектно-сметной документации не учтен ряд материалов и конструкций, необходимых для монтажа на строящихся объектах. Существует понятие так называемых «бросовых» работ и материалов. Применяемые расценки зачастую не соответствуют фактическим трудозатратам, технологическим процессам и составам работ.

В строительной отрасли республики существует ограничение плановой прибыли. Сметный уровень плановых накоплений составляет от 2 % до 9 % по разным объектам в зависимости от структуры работ. Этого недостаточно для выхода организаций на уровень развития, для обновления основных фондов и т. д.

Следовательно, сложно оценить объективность применяемых при проектировании расценок, исключить тиражирование ошибок и исправление их при следующем проектировании. Как результат – многие строительные организации стали убыточными либо работают на грани предельной рентабельности.

В сложившихся условиях для обеспечения жизнеспособности строительных организаций очень важно минимизировать возможные риски при принятии ре-

шений и грамотно управлять затратами, особенно в условиях ограниченного спроса.

Методика управления затратами в условиях риска и неопределенности.

В современных условиях экономической нестабильности строительных организаций целесообразно при управлении учитывать влияние риска. Сейчас финансовые результаты напрямую связаны с рисками при принятии управленческих решений. Считается, что решения, которые принимаются с высокой степенью риска, приносят большую прибыль, и наоборот. Поэтому стремление организаций минимизировать риски и снизить степень неопределенности при выборе оптимального решения из нескольких альтернативных вариантов естественно. В процессе планирования выбор оптимальной стратегии возможно осуществить, используя в качестве инструмента теорию игр, что можно рассмотреть на примере общестроительного треста. Одним из структурных подразделений треста (далее – Филиал «А») заключен договор с другим структурным подразделением (далее – Филиал «Б») на ежедневную поставку на стройплощадку раствора класса С12/15 марки М 200 на сумму 15,3 тыс. руб. (с НДС). Если поставщику не предоставлен аванс, раствор на стройплощадку не поступает, соответственно из-за простоя рабочих Филиал «А» несет убытки в размере 26,4 тыс. руб. / день. На завод изготовителя можно отправить собственный транспорт, что обойдется в 0,5 тыс. руб. / день, однако опыт показывает, что вероятность возвращения порожного транспорта составляет около 50 %. Увеличить вероятность получения раствора на 25 % можно, если предварительно отправить своего представителя на завод, что повлечет за собой дополнительные расходы в размере 0,1 тыс. руб.

Можно пойти другим путем – заказать бетон у другого поставщика, который обойдется в 17 тыс. руб. (с НДС). При этом расходы на транспорт составят 1,1 тыс. руб., также возможны дополнительные расходы в размере 9 тыс. руб., связанные с реализацией бетона, если в тот же день будет поставка Филиалом «Б». Какую стратегию стоит выбрать в условиях возникающего риска отсутствия поставки бетона?

Обозначим Филиал «А» участником З (от «заказчик»), Филиал «Б» – участником П (от «поставщик») и рассмотрим возможные варианты поведения игроков:

- стратегия заказчика Z_1 – не предпринимать дополнительные меры;
- стратегия заказчика Z_2 – отправить к поставщику свой транспорт;
- стратегия заказчика Z_3 – отправить к поставщику свой транспорт и представителя;
- стратегия заказчика Z_4 – заказать раствор у другого поставщика;
- стратегия поставщика P_1 – своевременная поставка;
- стратегия поставщика P_2 – поставка отсутствует.

Согласно теории вероятностей возможны 8 комбинаций стратегий участников. Рассчитываем дневные затраты в таблице 1 для каждой из ситуаций [1].

Таблица 1 – Дневные затраты заказчика, тыс. руб.

Ситуация	Материальные затраты (стоимость раствора)	Заработная плата за время простоя рабочих	Транспортные расходы	Заработная плата пред-ставителя заказчика	Издержки от реализации излишков раствора	Всего
1	2	3	4	5	6	7
З ₁ П ₁	15,30	0,00	0,00	0,00	0,00	15,30
З ₁ П ₂	0,00	26,40	0,00	0,00	0,00	26,40
З ₂ П ₁	15,30	0,00	0,50	0,00	0,00	15,80
З ₂ П ₂	7,65	13,20	0,50	0,00	0,00	21,35
З ₃ П ₁	15,30	0,00	0,50	0,10	0,00	15,90
З ₃ П ₂	11,48	6,60	0,50	0,10	0,00	18,68
З ₄ П ₁	32,30	0,00	0,50	0,00	9,00	41,80
З ₄ П ₂	17,00	0,00	1,10	0,00	0,00	18,10

Примечание – Источник: [1]

На основании данного расчета составим платежную матрицу по форме таблицы 2. От того, насколько надежен поставщик, будет зависеть выбор стратегии заказчика. Рассчитаем возможные убытки заказчика для всех 4 стратегий, основываясь на 40 % вероятности наличия поставки раствора, и добавим в таблицу 2.

Таблица 2 – Платежная матрица заказчика

Стратегия заказчика	поставщика		Расчет возможных затрат	Возможные затраты
	П ₁	П ₂		
З ₁	-15,30	-26,40	$-15,3*0,4-26,4*0,4$	-16,68
З ₂	-15,80	-21,35	$-15,8*0,4-21,35*0,4$	-14,86
З ₃	-15,90	-18,68	$-15,9*0,4-18,68*0,4$	-13,83
З ₄	-41,80	-18,10	$-41,8*0,4-18,1*0,4$	-23,96

Примечание – Источник: [1]

На основании расчета можно сделать вывод, что оптимальной будет стратегия З₃, при которой ожидаются минимальные убытки. Проиллюстрируем данную игру на рисунке 1. По горизонтальной оси отложим надежность поставщика, измеряемую вероятностями в диапазоне от 0 до 1, и обозначим ее Y₁ и Y₂, при этом вероятности в сумме дают 1. Совокупность стратегий П₁ и П₂ с вероятностями осуществления Y₁ и Y₂ – это смешанная стратегия. Точки Y₁=0 и Y₂=1 соответствуют чистым стратегиям поставщика, а точки внутри отрезка [0;1] – смешанные стратегии.

Смешанных стратегий у любого поставщика бесконечное множество. Построим графики ожидаемых затрат в случае применения заказчиком чистых стратегий против смешанных стратегий поставщика. Начнем построение графика с первой стратегии. Если поставщик абсолютно надежен (это означает,

что он всегда применяет стратегию Π_1 , и, значит, $Y_1=1, Y_2=0$), затраты заказчика в соответствии с платежной матрицей равны 15,3 тыс. руб. Отложим на графике точку с координатами (1; -15,3). Если поставщик абсолютно ненадежен, т. е. всегда применяет стратегию Π_2 ($Y_1=0, Y_2=1$), тогда заказчик несет затраты в размере 26,4 тыс. руб. и следует отложить на графике точку с координатами (0; -26,4) [1].

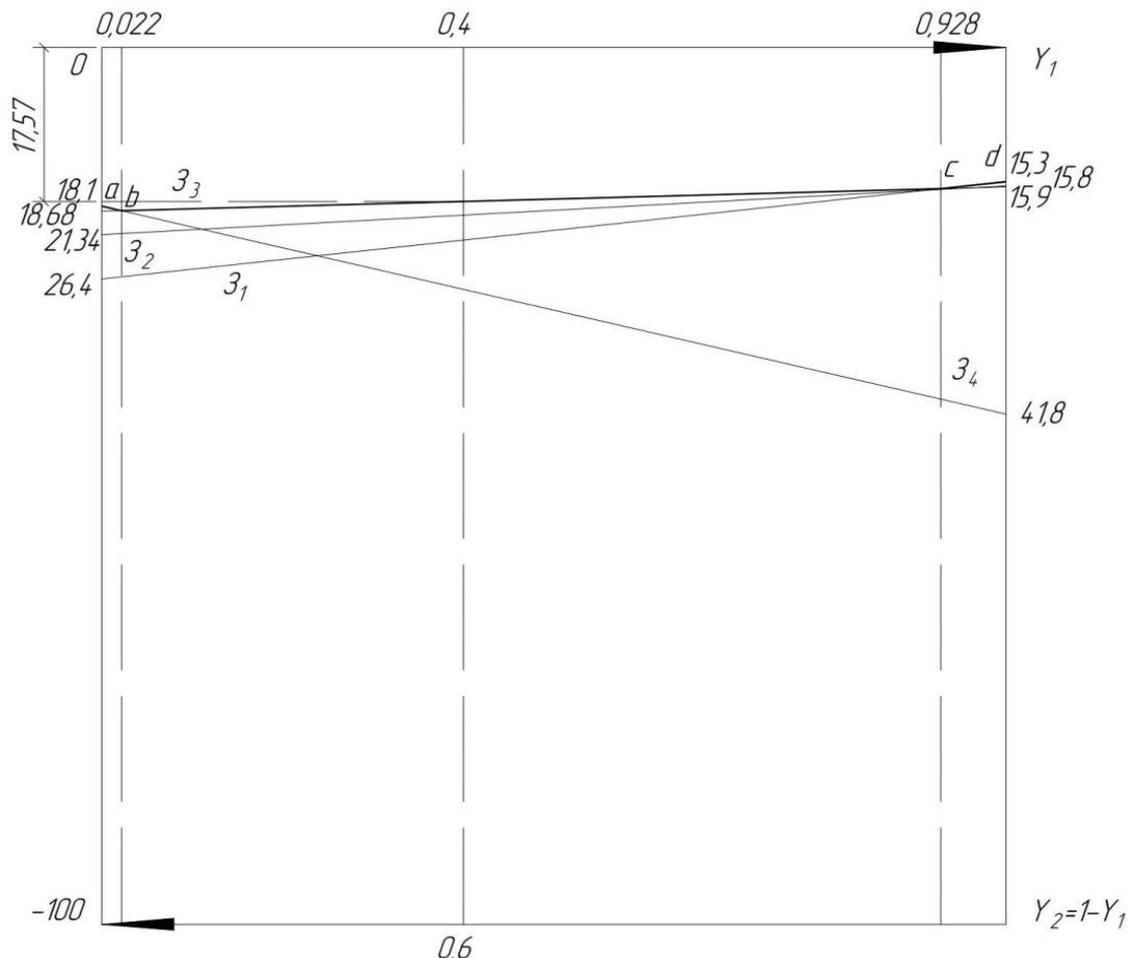


Рисунок 1 – Смешанные стратегии

Если надежность поставщика $0 < Y < 1$, тогда ежедневные затраты заказчика, применяющего первую стратегию против смешанной стратегии поставщика, зависят от вероятности Y_1 [2]:

$$E_1(Y_1) = -15,3 \cdot Y_1 - 26,4 \cdot (1 - Y_1) = 11,1 \cdot Y_1 - 26,4. \quad (1)$$

Эта функция изображена на графике прямой линией Z_1 . Построение графиков функций ожидаемых затрат для других стратегий происходит аналогично:

$$E_2(Y_1) = -15,8 \cdot Y_1 - 21,35 \cdot (1 - Y_1) = 5,55 \cdot Y_1 - 21,35; \quad (2)$$

$$E_3(Y_1) = -15,9 \cdot Y_1 - 18,68 \cdot (1 - Y_1) = 2,78 \cdot Y_1 - 18,68; \quad (3)$$

$$E_4(Y_1) = -41,8 \cdot Y_1 - 18,1 \cdot (1 - Y_1) = -23,7 \cdot Y_1 - 18,1. \quad (4)$$

При надежности поставщика $Y_1=0,4$ до пересечения с линиями функций ожидаемых затрат обнаружим, что оптимальной будет стратегия Z_3 , обеспечивающая минимальные затраты в размере 17,57 тыс. руб. Из рисунка также мож-

но сделать вывод, что при надежности поставщика менее 0,022, выгоднее всего применять 4 стратегию; при надежности поставщика в диапазоне [0,022; 0,928] оптимальной будет 3 стратегия; надежности более 0,928 – 1 стратегия.

Эти критические значения надежности были получены из совместного решения уравнений (1) – (4), взятых попарно в зависимости от пересечений их прямых на графике 1. Ломаная линия *abcd* показывает, как изменяется значение затрат заказчика при изменении надежности поставщика от 0 до 1. Как видно из графика, увеличение надежности поставщика не приводит автоматически к уменьшению расходов заказчика. Когда надежность поставщика увеличивается от 0 до 0,022, затраты заказчика возрастают с 18,1 тыс. руб. до 18,62 тыс. руб. (рассчитано путем подстановки значения надежности в уравнение (4)). Рост затрат связан с тем, что раствор закупается у другого поставщика, при этом возникают дополнительные затраты из-за нерегулярных поставок основного поставщика с вероятностью 2,2 % [1].

Поскольку заказчик считает любую стратегию поставщика в равной степени возможной, воспользуемся принципом недостаточного основания Лапласа, согласно которому вероятности всех состояний полагают одинаковыми и равными $1/n$, в нашем случае $1/2$ (по количеству стратегий поставщика) [2].

В соответствии с критерием Лапласа оптимальной считается чистая стратегия, обеспечивающая максимальный средний выигрыш участника при равенстве всех вероятностей.

Рассчитаем возможные убытки и сведем в таблицу 3.

Таблица 3 – Расчетная матрица по критерию Лапласа

Стратегия заказчика	Расчет возможных затрат	Дневные затраты заказчика
1	2	3
Z_1	$-15,3*1/2-26,4*1/2$	-20,85
Z_2	$-15,8*1/2-21,35*1/2$	-18,76
Z_3	$-15,9*1/2-18,68*1/2$	-17,29
Z_4	$-41,8*0,4-18,1*0,4$	-29,95

Примечание – Источник: [1]

На основании расчетов можно сделать вывод о том, что стратегия Z_3 остается оптимальной для заказчика.

Проанализируем данную ситуацию с позиции максимина (критерий Вальда), которая заключается в том, что субъект, принимающий решение, избирает чистую стратегию, гарантирующую ему наибольший (максимальный) из всех наихудших (максимальных) возможных исходов действия по каждой стратегии.

Если выберем стратегию Z_1 , то наихудший из всех возможных исходов состоит в том, что предприятие понесет затраты, которые можно рассчитать по формуле (5) [1]:

$$Z_i = \max a_{ij}, \quad (5)$$

где a – элемент платежной матрицы, расположенный на пересечении i -ой строки и j -го столбца;

i – номер строки платежной матрицы;

j – номер столбца платежной матрицы [2].

В нашем случае:

$$\begin{aligned}
Z_1 &= \max(-15,3; -26,4) = -26,4 \text{ тыс. руб.} \\
Z_2 &= \max(-15,8; -21,34) = -21,34 \text{ тыс. руб.} \\
Z_3 &= \max(-15,9; -18,68) = -18,68 \text{ тыс. руб.} \\
Z_4 &= \max(-41,8; -18,1) = -41,8 \text{ тыс. руб.}
\end{aligned}$$

Рассчитанные наихудшие результаты составляют уровень безопасности каждой стратегии, поскольку получение худшего варианта исключено. На этой основе наилучшим решением $Z_{\text{опт}}$ будет такое, которое гарантирует лучший из множества наихудших исходов. Оно определяется при помощи формулы (6) [1]:

$$Z_{\text{опт}} = \min_j \max_i a_{ij}, \quad (6)$$

Для нашей ситуации:

$$Z_{\text{опт}} = \min(-26,4; -21,34; -18,68; -41,8) = -18,68 \text{ тыс. руб.} = Z_3.$$

Стратегия Z_3 называется максимальной, это значит, что при любом из вариантов действий поставщика затраты будут не более 18,68 тыс. руб.

В таблице 4 найдем решение данной ситуации при помощи максимаксного критерия, который полагает, что обстановка будет для заказчика наиболее благоприятной, поэтому необходимо выбрать стратегию, обеспечивающую максимальный выигрыш из максимально возможных (формула (7)) [2]:

$$Z_{\text{опт}} = \max_j \max_i a_{ij}. \quad (7)$$

Будем проводить расчет дневных затрат аналогично таблицам 2 и 3.

Таблица 4 – Выбор стратегии на основании степени оптимизма

Стратегия заказчика	Степень оптимизма								
	1/9	2/9	3/9	4/9	5/9	6/9	7/9	8/9	9/9
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Z_1	-25,2	-23,9	-22,7	-21,5	-20,2	-19,0	-17,8	-16,5	-15,3
Z_2	-20,7	-20,1	-19,5	-18,9	-18,3	-17,7	-17,0	-16,4	-15,8
Z_3	-18,4	-18,1	-17,8	-17,4	-17,1	-16,8	-16,5	-16,2	-15,9
Z_4	-20,7	-23,4	-26,0	-28,6	-31,3	-33,9	-36,5	-39,2	-41,8

Примечание – Источник: [1]

Используя максимальный критерий, получаем, что заказчик не должен предпринимать никаких действий (стратегия Z_1). Однако данный критерий не учитывает тот факт, что состояние природы (т. е. действия поставщика) не всегда будут наиболее благоприятными.

Данные таблицы 4 можно использовать для выбора стратегии при помощи критерия пессимизма-оптимизма Гурвица, так называемого компромиссного критерия. Согласно ему для каждого решения необходимо определить линейную комбинацию минимального и максимального выигрышей и принять стратегию, для которой эта величина окажется наибольшей (формула (8)) [1]:

$$Z_{\text{опт}} = \max [a \cdot \max_j a_{ij} + (1 - a) \cdot \max_i a_{ij}], \quad (8)$$

где a – степень оптимизма.

При $a = 0$ критерий Гурвица переходит в критерий Вальда, при $a = 1$ он совпадает с максимаксным критерием [2].

Для каждого значения степени оптимизма найдено рекомендуемое значение, которое отмечено в таблице 3 знаком «*». При $a = [1/9; 8/9]$ критерий Гурмана рекомендует стратегию Z_3 , в оставшемся случае – Z_1 .

В сложившихся условиях воспользуемся критерием Сэвиджа, суть которого состоит в том, чтобы не допустить чрезмерно высоких потерь. Для этого построим в таблице 5 матрицу рисков, которая покажет потенциальные убытки, если выбор будет не в пользу лучшего решения.

Риском (r_{ij}) игрока при выборе некоторой стратегии Z_4 в условиях Π_j называется разность между максимальным выигрышем, который можно получить в этих условиях, и выигрышем, который получит участник в тех же условиях, применяя стратегию A , определяемый по формуле (9) [1]:

$$r_{ij} = \max a_{ij} - a_{ij}. \quad (9)$$

Матрица рисков строится следующим образом:

- для каждого состояния природы (столбца) определяется наибольший элемент;
- элемент матрицы рисков получается вычитанием соответствующего элемента платежной матрицы из максимального элемента данного столбца [2].

Таблица 5 – Матрица рисков

Стратегия заказчика	поставщика				Максимум риска
	Π_1		Π_2		
	расчет	итог	расчет	итог	
1	2	3	4	5	6
Z_1	-15,3-(-15,3)	0,00	-26,4-(-18,1)	-8,30	-8,30
Z_2	-15,8-(-15,3)	-0,50	-21,35-(-18,1)	-3,25	-3,25
Z_3	-15,9-(-15,3)	-0,60	-18,68-(-18,1)	-0,58	-0,60
Z_4	-41,8-(-15,3)	-26,50	-18,1-(-18,1)	0,00	-26,50

Примечание – Источник: [1]

Критерий Сэвиджа рекомендует в условиях неопределенности выбирать решение, обеспечивающее минимальное значение максимального риска (формула (10)):

$$Z_{\text{опт}} = \min_i \max_j r_{ij} = \min_i \max_j (\max a_{ij} - a_{ij}). \quad (10)$$

На основании данной формулы оптимальной стратегии является Z_3 .

Еще одним вариантом принятия решений в условиях риска являются расчеты по критерию Байеса – Лапласа. Применяя этот критерий, отступают от условий полной неопределенности, считая, что возможным состояниям природы можно приписать определенную вероятность их наступления и, определив математическое ожидание выигрыша для каждого решения, выбрать то, которое обеспечивает наибольшее значение выигрыша (формула (11)) [1]:

$$Z_{\text{опт}} = \max \sum a_{ij} \cdot Y_j. \quad (11)$$

Принцип Байеса – Лапласа можно применять, если изучаемые состояния природы и принимаемые решения многократно повторяются. Тогда, например, основываясь на частотах появления отдельных состояний природы в прошлом, можно оценить вероятности их появления в будущем статистическими методами. При единичных, не повторяющихся решениях принцип Байеса – Лапласа применять нельзя, даже если состояния природы повторяются. Это вызвано тем, что такие решения нарушают стационарность распределения вероятностей состояний природы [2].

Предположим, что заказчик, имея большой опыт работы с поставщиком, прежде чем принять решение, проанализировал точность соблюдения сроков поставки поставщиком и выяснил, что в 35 случаях из 100 материал поступал с опозданием. Отсюда следует, что стратегии Π_1 можно приписать вероятность $Y_1 = 0,65$, а стратегии Π_2 – вероятность $Y_2 = 0,35$ [1]. Расчеты проведены в таблице 6.

Таблица 6 – Расчетная матрица по критерию Байеса – Лапласа

Стратегия заказчика	Расчет возможных затрат	Дневные затраты заказчика
1	2	3
Z_1	$-15,3*0,65-26,4*0,35$	-19,19
Z_2	$-15,8*0,65-21,35*0,35$	-17,74
Z_3	$-15,9*0,65-18,68*0,35$	-16,87
Z_4	$-41,8*0,65-18,1*0,35$	-33,51

Примечание – Источник: [1]

Согласно критерию Байеса – Лапласа, оптимальной является стратегия Z_3 .

Результаты расчетов сведены в таблице 7, их анализ показывает, что оптимальное поведение во многом зависит от принятого критерия, однако, основываясь на принципе большинства, Филиалу «А» для минимизации затрат рекомендуется отправить своего представителя и свой транспорт для доставки раствора на стройплощадку к поставщику – Филиалу «Б» [1].

Таблица 7 – Результаты расчетов

Стратегия заказчика	Критерии						Число принятых решений
	Вальда	Макси максный	Гурвица	Сэвиджа	Лапласа	Байеса–Лапла-са	
1	2	3	4	5	6	7	8
Z_1		+	+				2
Z_2							0
Z_3	+		+	+	+	+	5
Z_4							0

Примечание – Источник: [1]

Заключение

Таким образом было найдено оптимальное решение, обеспечивающее заказчику наименьшую величину затрат в конкретной ситуации. В современных условиях, когда строительным организациям часто приходится работать в условиях неопределенности и риска, при ограниченном спросе и высокой конкуренции, при этом необходимо заботиться о снижении себестоимости работ, предлагаемый инструмент поможет принимать эффективные решения не только при организации поставок материальных ресурсов.

Литература

1. Струц, А. И. Методика системы управления затратами (на примере ОАО «Строительный трест № 8»): дис. магистра: защищена 24.06.2020. Брестск. гос. технич. Университет / А. И. Струц. – Брест, 2020. – 113 с.;
2. Асаул, А. Н. Управление затратами в строительстве / А. Н. Асаул, М. К. Старовойтов, Р. А. Фалтинский : под ред. А. Н. Асаула. – СПб : НПЭВ, 2009. – 392 с.

References

1. Struts A.I. Metodika sistemy upravleniya zatratami (na primere OAO «Stroitel'nyj trest №8»): dis. magistra: zashchishchena 24.06.2020. Brestsk. gos. tekhnich. universitet, Brest, 2020. – 113 s.;
2. Asaul A.N. Upravlenie zatratami v stroitel'stve / A.N. Asaul, M.K. Starovojtov, R.A. Faltinskij : pod red. d.e.n., professora A.N. Asaula. – SPb : NPEV, 2009. – 392 s.

УДК 331.108

Хвисевич Н. Ю., м. э. н., аспирант
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ЭФФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ

Изучая международный стандарт серии ISO 9004 – 2010 «Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход с позиции менеджмента качества» [1] следует отметить, что в настоящем стандарте рассматривается более широкий круг вопросов, касающихся менеджмента качества. Он нацелен на потребности и ожидания всех сопутствующих заинтересованных сторон и содержит руководство по систематическому и постоянному улучшению деятельности организации. Рассматривая детально содержание всех подпунктов стандарта, осознаем, что это путь к устойчивому развитию организации. Путь, по которому должны следовать руководители организации, если они желают достичь устойчивого успеха. Владелец предприятия в первую очередь заинтересован в прозрачности всех процессов управления, остается вопрос: как этого достичь? Стандарт утверждает, что управлять надо человеческими ресурсами.

Физические лица, потребители, владельцы, сотрудники, поставщики, партнеры и иные субъекты хозяйствования, которые добавляют ценность предприятия, являются заинтересованными лицами, и удовлетворение их потребностей и ожиданий является основным фактором в достижении устойчивого успеха организации. Одним из ключевых потребностей и ожиданий заинтересованных сторон в развитии предприятия является прозрачность управления [3]. Практически прозрачность управления востребована на всех уровнях организационной структуры управления и во всех функциях, технологиях и процессах предприятия. Для определения данных показателей управления необходимо определить: условия устойчивого успеха, сбалансированного удовлетворения потребностей и ожиданий заинтересованных сторон, принципы менеджмента, которые представляют основу для достижения данной цели – устойчивого развития организации, также элементы технологии прозрачного управления, которые развивают и условия позитивного движения предприятия по траекториям развития.

В условиях достижения устойчивого развития организации путем сбалансированного удовлетворения потребностей и ожиданий заинтересованных сторон, необходимо учитывать, что деловая среда предприятия будет всегда изменчивой и неопределенной, поэтому следует рассматривать управление человеческими ресурсами через общие функции организации (ОФУ).

Специальная функция «Управление человеческими ресурсами» зачастую не имеет ответственных за ее исполнение, следовательно, не достигает своих целей и задач. Исходя из этого, целесообразно специальную функцию описывать семью общими функциями управления:

- принятие решений;
- контроль/мониторинг;
- учет;
- планирование;
- анализ и оценка;
- корректировка;
- стимулирование.

Опираясь на общие функции управления, появляется возможность рассмотрения второй системы управления организацией. Это начальники подразделений и специалисты, которые оперируют общими функциями управления и создают позитивную систему реализации управленческих воздействий, исходящих от высшего звена управления. В связи с этим, подход с помощью общих функций управления позволяет создать способ для объединения всех сил развития и движения их с адекватными скоростями развития в зону устойчивого развития организации с учетом управления человеческими ресурсами.

Для измерения уровней управляемости специальной функции «Управление человеческими ресурсами» (СФУЧР) можно использовать метод экспертных оценок, как наиболее точный в этих условиях измерения. Чтобы получить результаты необходимо разработать процедуры диагностики, подготовив при этом экспертную группу, и организовать процедуры измерения экспертных оценок. Получив результат [4], требуется заполнить Таблицу 1 «Обработка экспертных анкет определения УУ(СФУ_i) организацией».

Таблица 1 – Обработка экспертных анкет определения УУ(СФУ_i) организацией ABC

№ п/п	СФУ	Оценка в баллах										УУ, %
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	Политика				++	+	+	+				52
2	Маркетинг				+	+	+	+	+			60
3	Реализация					++	++	+				58
4	Закупки								++++	+		82
5	Финансы				+	+	+	+	+			60
6	СМК					+	+	+	++			68
7	УЧР			+	+++	+						40
8	Производство						+	++	++			72
$УУ = (\sum УУ_i) / 8 = 492 / 8 = 61,5$												61,5

Поскольку процессы управления человеческими ресурсами определяются общими функциями управления (ОФУ), рассмотрим на примере управление предприятия ABC данный алгоритм.

В первую очередь необходимо измерить их уровни управляемости (УУ). Поскольку одним из более точных и достоверных методов измерения процессов управления является метод экспертных оценок, прибегнем к его помощи. На основе данных, полученных в результате анкетирования, мы получаем оценки УУ каждой ОФУ. В таблице 2 приведены результаты анкетирования экспертами оценок по определению уровней управляемости устойчивым развитием процесса «Управление человеческими ресурсами».

Таблица 2 – Обработка экспертных оценок и определения уровней управляемости устойчивым развитием процесса «Управление человеческими ресурсами»

№ п/п	Общие функции управления	Оценка в баллах										УУ, %
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
1	Принятие решений							+++	+++			75
2	Контроль					++++	++					53,3
3	Учет					+	+	++	++			68,3
4	Анализ и оценка					+++	++	+				56,7
5	Планирование				+	+++	+	+				53,3
6	Корректировка					+++		+++				60
7	Стимулирование			+	++	+	+	+				48,3
Обобщающий УУ = $(\sum УУ_i) / 7 = 414,9 / 7 = 59,3$												59,3

Уровень управляемости СФУЧР равен 40 % (Таблица 1), что свидетельствует о достаточно низком уровне управления. Данная функция вошла в низкую зону управляемости процессом управления в «Зону санации», что говорит о нерациональном управлении ЧР со стороны высшего звена управления. Рассматривая процесс управления «Человеческими ресурсами» в текущем режиме Таблица 2 показывает, что ОФУЧР на предприятии развиты на 59,3 %. Ответственный за процессы управления ОФУ начальник подразделения держит УУ в зоне санации. Для восстановления равновесия процессов управления человеческими ресурсами необходимо проанализировать процессы управления ОФУЧР и определить специалистов с учетом их УУОФУ.

Анализ УУОФУ по результатам экспертного опроса показывает, что самыми слабыми звеньями управления человеческими ресурсами является: планирование, стимулирование, контроль, анализ и оценка.

По полученным данным для определения зон управляемости всех ОФУЧР необходимо построить график уровней управляемости ОФУ_iЧР (рис. 1).

Разброс уровней управляемости ОФУ_iЧР составляет от 48,3 % (ПУ стимулированием) до 75 % (ПУ принятием решения), это говорит о том, что часть функций управления находится в достаточно низкой зоне управляемости. Обобщающий уровень управляемости ОФУ_iЧР равен 59,3 %, что соответствует зоне санации. Следовательно, специалисты, отвечающие за реализацию этих процессов должны пройти «повышение квалификации» и в следующих интервалах времени улучшить работу своих функций (процессов) управления и выйти в зону естественных отклонений.

УУ – 100%

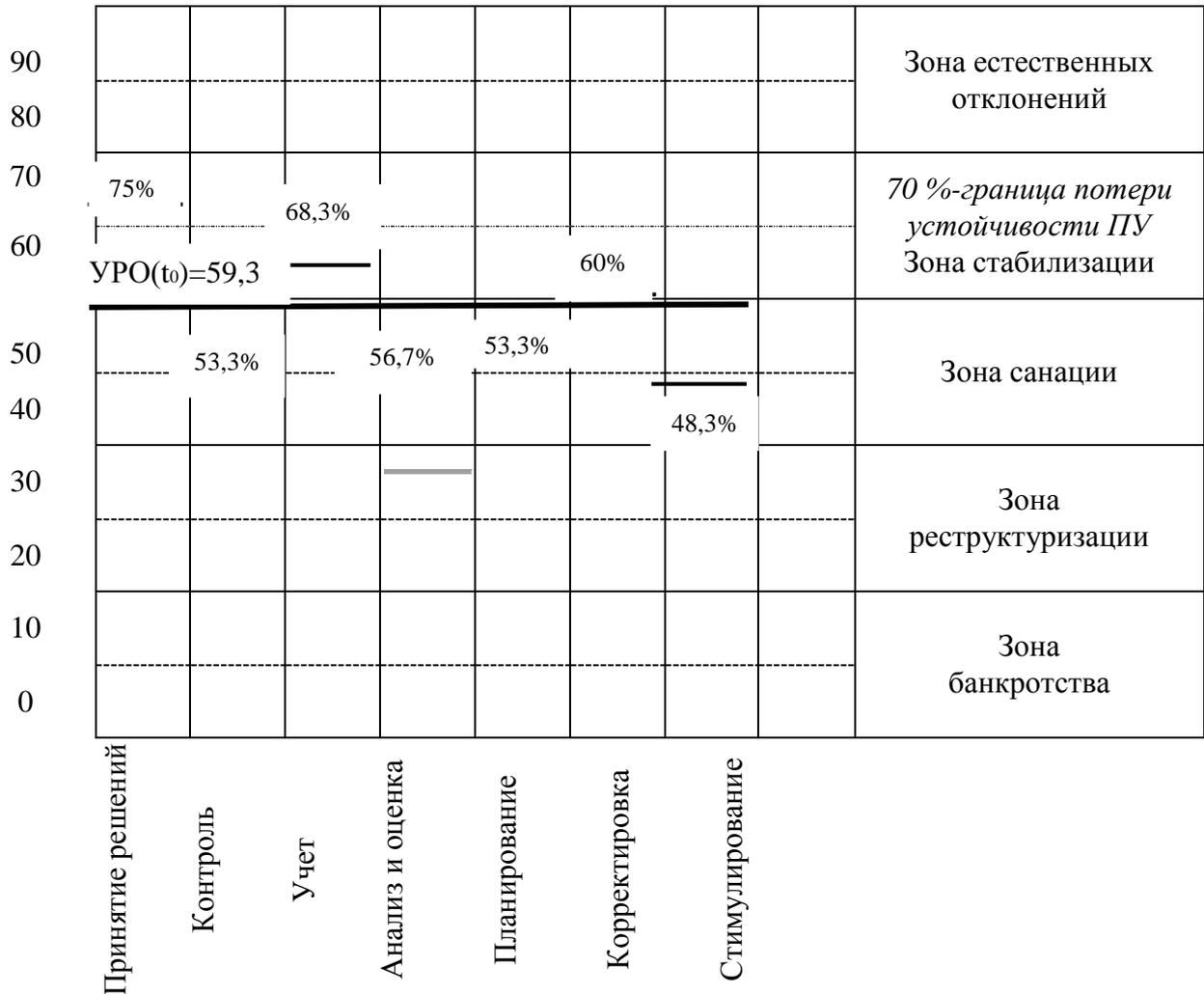


Рисунок 1 – График УУ ОФУ и определения зон управляемости УЧР

Определив «проблемы» в процессах ОФУ, для перехода процессов управления в зону естественных возникает необходимость определения времени (Δt) стабилизации процессов управления. За стартовую точку движения всех ОФУЧР из точки t_0 принимаем обобщенный уровень управляемости ОФУЧР, равный 59,3 %, мы принимаем, где $УУ(t_0) = 59,3\%$ в точку стабилизации, где $УУ(ОФУЧР_i)$ равен 95 %.

Время стабилизации процессов управления определяется исходя из значений t_{min} , угол наклона которого равен 45° , и времени t_{max} (угол наклона $22-27$). Учитывая минимальное и максимальное время стабилизации определяют:

$$t_{среднее} = (t_{min} + t_{max}) / 2 \quad (1)$$

и принимают его за расчетное время стабилизации ($t_{стаб}$) процессов управления (рис. 2).

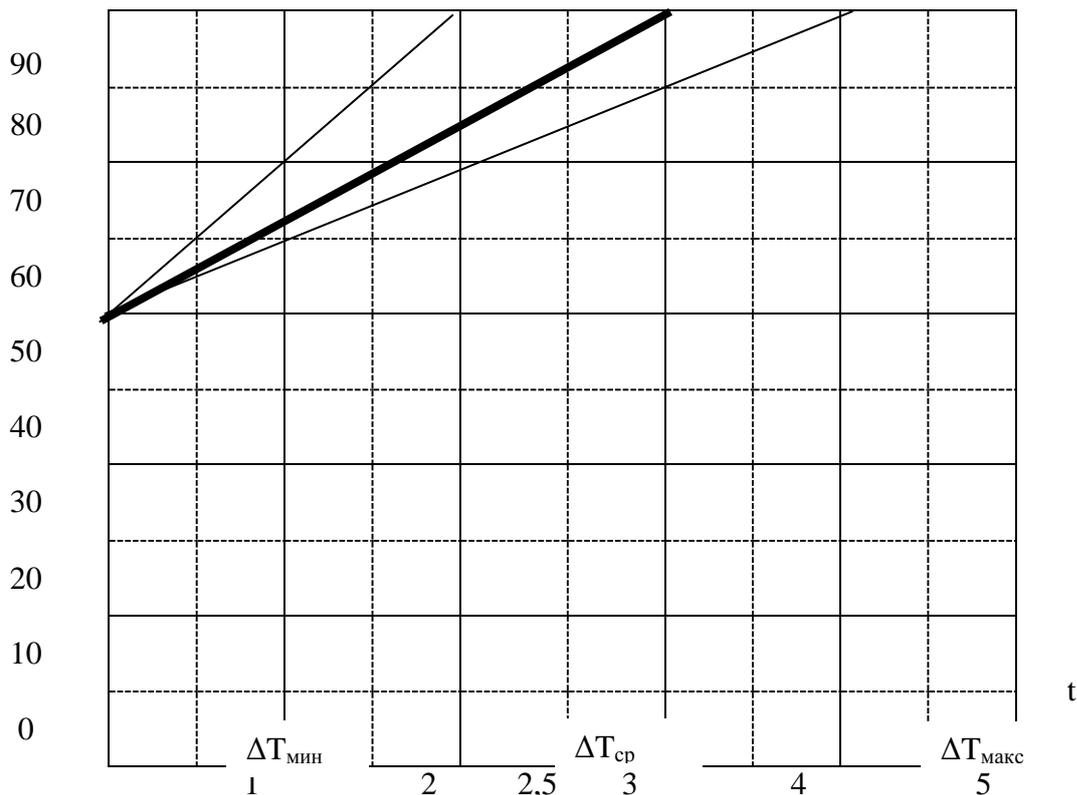


Рисунок 2 – График определения минимального, среднего и максимального интервала времени стабилизации ОФУ_iЧР, $t_{\text{стабилизации}}$ процессов управления

Определение времени стабилизации процессов управления ОФУЧР необходимо, чтобы найти направление, скорость и траекторию развития (ТР) процессов управления. Если разделить время стабилизации на n равных отрезков времени, то мы получим равнозначные приращения уровней управляемости $\Delta УУ_i$, стремящиеся в зону устойчивого развития организации. На каждом этапе движения $\Delta УУ_i$ появляются приращения векторов сил развития $\Delta ВСР_i$, заставляющие двигаться $\Delta УУ_i$ в заданном направлении и с заданной скоростью. На рисунке 3 представлен график ТР – ОФУЧР траектории развития общих функций управления, определяющий $\Delta ВСР$ в интервалах времени t_1, t_2, t_3 , при УУ ОФУЧР равен 59,3 % при t_0 .

Для организации движения всех процессов управления ОФУЧР необходимо построить ТР всех ОФУ_i начинающих движение в точке (t_0) и одновременно завершающие процессы управления в точке $t_{\text{стаб}}$. На рисунке 4 представлен график построения траекторий развития ОФУ_iЧР.

Все ОФУЧР начинают из достигнутых УУ_i на момент старта, т. е. в точке t_0 и каждая функция со своей скоростью движется в точку $t_{\text{стабилизации}}$, в которой они все (ОФУ_i) завершают свое движение, т.е. достигают УУ равных 100 %, что равняется устойчивому развитию организации.

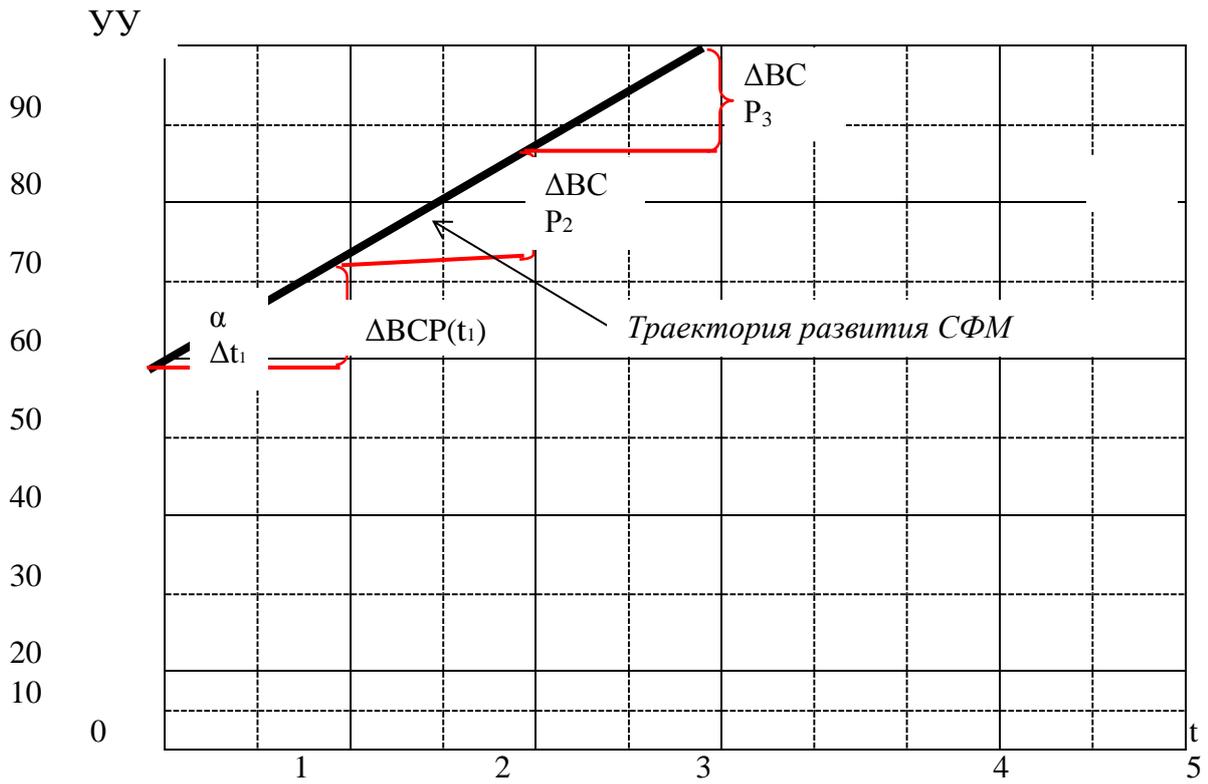


Рисунок 3 – График ТР – ОФУЧР траектории развития ОФ управления ЧР, определяющей ΔBCP – приращения BCP в интервалах t_1, t_2, t_3 ; $УУ(t_0) = 59,3$

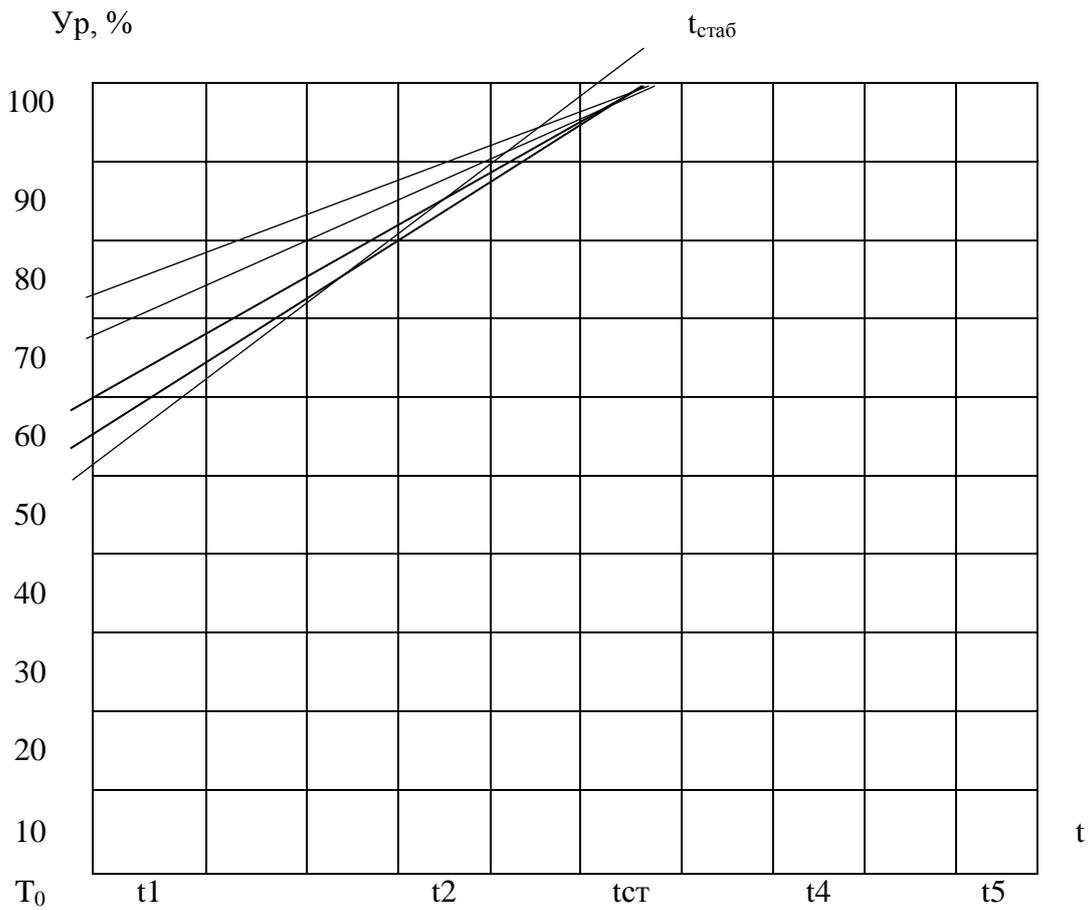


Рисунок 4 – График траекторий развития (ТР) ОФУ_i

В соответствии с проведенным анализом видно, что функция управления человеческими ресурсами находится в зоне санации. В этой зоне консалтингу уже сложно получить высокие результаты, поскольку это зона «банковских решений». В этих условиях банк заключает договор с «Менеджерами по антикризисному управлению и санации» (МАУСаами) на вывод предприятия в зону устойчивого развития (УУ процессов управления находятся в диапазоне от 95 % УУ до 85 % УУ). Хочется также отметить, что это менеджеры, которые используют инновационные технологии эффективного менеджмента (ИТЭМ).

Литература

1. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества: СТБ ISO 9004-2010 (ISO 9004:2009, IDT). – Взамен СТБ ИСО 9004-2001; введ. 01.01.2011. – Минск : Государственный комитет по стандартизации Республики Беларусь: БелГИСС, 2010. – 45 с.

2. Менеджмент качества. Методические материалы по стандартам ISO серии 9000 версии 2008 года / под общ. ред. В. Л. Гуревича – Минск : БелГИСС, 2009. – 152 с.

3. Высоцкий, О. А. Прозрачное управление в системе обеспечения устойчивого развития предприятия / О. А. Высоцкий. – Минск : Право и экономика, 2014. – 54 с. – (Серия «Высшая школа бизнеса»).

4. Хвисевич, Н. Ю. Анализ и оценка экономической эффективности управления человеческими ресурсами организации / Г. Ю. Хвисевич // – Вестник БрГТУ. – 2021. – № 2 (125): Экономика. – С. 118–122.

5. Беляцкий, Н. П. Управление персоналом: учебник для студентов высших учебных заведений по специальности "Экономика и управление на предприятии" / Н. П. Беляцкий. - Минск: Современная школа, 2008. – 448 с.

6. Брасс, А. А. Менеджмент: основные понятия, виды, функции: пособие для подготовки к экзаменам / А. А. Брасс. – Минск : Современ. шк., 2006. – 348 с.

4 СЕКЦИЯ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

УДК 338.28:378

Забродская Н. Г., к. э. н., доцент
УО «Белорусский государственный университет информатики
и радиоэлектроники»
г. Минск. Республика Беларусь

ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ТОРГОВЛЯ ПРИ ПАНДЕМИИ В РЕГИОНАХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В Республике Беларусь торговля получила существенное развитие в последние десятилетия. Роль торговой деятельности заключается в преобразовании узкого производственного ассортимента в широкий торговый, в физическом перераспределении продукции от производства к конечным потребителям в необходимое время, в нужное место и в требуемом объеме, а также в формировании перспективных направлений деятельности в соответствии с потребностями различных категорий потребителей.

Постановка проблемы опережающего роста импорта в ритейле

Быстрый рост торговли и общественного питания во многом обуславливался приватизацией отрасли, частным капиталом и приходом в страну крупных иностранных ритейлерских сетей.

В последние годы наблюдается устойчивая тенденция роста импорта продовольственных товаров в Республику Беларусь при спаде собственных продаж: в январе – сентябре 2019 г. импорт пшеничной муки в стоимостном выражении вырос в два раза, пива – на 19 %, шоколадных изделий – на 30 %, кондитерских изделий – на 15 %. Динамика доли импорта в розничном товарообороте в 2016-м году – 34,1 %, в 2017-м – 35,6 %, в 2018-м – 37,3 %, за 9 месяцев 2019 г. – 38,4 %. Данному процессу способствовало изменение структуры торговых предприятий и переход к монополии крупных торговых сетей, которым для оптимизации прибыли выгодно покупать более дешевые небелорусские товары; экспансия российских торговых сетей (“Светофор”, “Доброцена”).

По оценке специалистов Республиканской конфедерации предпринимателей доля импортных продовольственных товаров приближается к 50 %, а некоторых позиций даже больше, чем белорусских.

Крупные поставщики и торговые сети лоббируют мерчендайзинг своих товаров и за счет их выгодного расположения на полках в торговом зале, манипулируя поведением потребителей.

Анализ развития оптовой и розничной торговли Беларуси

В 2010–2019 годах в регионах страны обеспечено стабильное развитие внутреннего потребительского рынка в основном за счет высоких темпов роста розничного товарооборота, совершенствования материально-технической базы торговли, развития новых форм и методов продажи товаров, особенно электронной торговли и цифровых технологий.

Страна обеспечена товарами собственного производства: доля продажи товаров отечественного производства в общем объеме розничного товарооборота в 2019 году составила 57,4 %, из них 78,0 % – продовольственные товары и 36,1 % – непродовольственные.

Пандемия коронавируса в 2020–2021 гг. изменила потребительское поведение, сократив спрос на товары длительного пользования, для отдыха и туризма, увеличив затраты населения на медицинские препараты и обслуживание. Государство, в отличие от большинства стран мира, самоустранилось, не оказывая помощь гражданам в трудной ситуации.

У пенсионеров, составляющих четверть населения страны (2422,2 тыс. чел.), с января по сентябрь 2021г. номинальный размер пенсий не повышался, а реальные доходы падали, сокращая потребительский спрос. Средняя назначенная пенсия сентября составила 515,9 руб., сентябрьское повышение пенсий на 6,3 % поглотила инфляция, составившая 7,5 % за 9 месяцев 2021 г. В августе, сентябре 2021г. Беларусь потеряла 32,3 тыс. пенсионеров, а за аналогичный период 2020 г. только 5,8 тысяч. За 2020 г. умерло 60 614 чел., в 2019 г. – 18 998 чел., избыточная смертность составила 18 998 чел. Необходимо принятие срочных мер, хорошо зарекомендовавших себя в Израиле, фактически не допустившего пандемию в страну.

Кроме того, иммиграция более 3000 высокооплачиваемых сотрудников ИТ-сферы, перевод ИТ-компаний в сопредельные страны и США сократил спрос на товары люксового сегмента. Оставшиеся компании из-за лишения льготного налогообложения, декларированного правительством до 2049 г., не вкладывают инвестиции в свое развитие, собираясь перебазироваться в страны с меньшими налогами, отсутствием репрессий и предсказуемой политической ситуацией. Например, ЕРАМ с 47,8 тыс. сотрудников во всех офисах, кроме белорусских, увеличила число сотрудников.

В розничном товарообороте регионов Республики Беларусь лидирующие позиции из областей традиционно занимает Минская. Позитивной динамике розничного товарооборота способствовала политика развития инфраструктуры торговли минского региона, представленная 10782 объектами общей торговой площадью 826,4 тыс. кв. м., наименьший розничный товарооборот выявлен в Могилевской области. Минская область имеет наилучшую динамику оптового товарооборота в сопоставимых ценах.

Одним из наиболее эффективных рыночных механизмов формирования оптового рынка страны в независимой Беларуси стало создание национальной товарной биржи в 2005 году и внедрение биржевых методов торговли. Однако доля экспортных сделок в общем обороте биржи в стоимостном выражении на протяжении несколькими последних лет сохраняется на уровне 30 процентов, что свидетельствует о неиспользуемых резервах биржевой торговли.

Для преодоления негативных тенденций замедления экономического роста в Минской области предпринимаются усилия по развитию инфраструктуры торговли. Функционирование 12-ти оптовых баз, подведомственных Министерству антимонопольного регулирования и торговли Республики Беларусь, позволяет отгружать товары отечественного и импортного производства индивидуальным предпринимателям, субъектам малого бизнеса. Кроме того, существует 6 оптовых организаций, осуществляющих импорт потребительских товаров и 13 логистических центров по оказанию субъектам хозяйствования комплекса логистических услуг.

Отстающей в оптовом товарообороте и развитии инфраструктуры торговли является Могилевская область (1119,8 млн. руб.). Функции оптовых баз в этой области выполняют ОАО “Бакалея Могилев”, ОАО “Бакалея Бобруйск”, ОАО “Белхозторг-1М”, ОАО “Пошив и ремонт обуви”, табл. 1.

Таблица 1 - Оптовый товарооборот по областям и г. Минску

Год	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Показатель	Миллиардов рублей			Миллионов рублей		
Республика Беларусь	481963	550244	612049	66022	76920	94967
Области и г. Минск						
Брестская	22198	25879	25679	2819	3207	3743
Витебская	18404	28063	27786	2575	2907	3856
Гомельская	26864	29786	32856	3713	4671	6209
Гродненская	13368	16072	16508	1930	2200	2475
г. Минск	329664	365583	425190	45706	52985	65545
Минская	57826	69588	68957	7518	9065	11064
Могилевская	13636	15269	15071	1758	1883	2073

Примечание – Источник: [1]

Основные негативные факторы, препятствующие развитию региональной торговли:

- 1) технологическое отставание в области логистики;
- 2) неэффективное использование торговой площади магазинов самообслуживания;
- 3) низкий уровень материально-технической базы;
- 4) невысокий уровень организации складской работы;
- 5) дефицит собственного транспорта;
- б) функционирование районных торгово-распределительных складов в системе, замедляющих процесс товародвижения.

Отечественные производители с опозданием реагируют на изменение внешней среды, что снижает их конкурентоспособность по сравнению с западными компаниями. Серьезной проблемой для малого и среднего бизнеса является их слабая защищенность от ритейлерских сетей, особенно это заметно в продовольственной сфере из-за больших издержек на транспортировку и естественных потерь товара [5].

Законодательные нормы страны позволяют осуществлять экспансию иностранных торговых сетей на белорусский рынок. При ограниченных доходах населения, низких пенсиях и стипендиях любое снижение цены оказывает существенное влияние на поведение покупателей, особенно в регионах и сельской местности.

Качество жизни сельского населения, жителей городов, особенно малых населенных пунктов, значительно снижается с массовым закрытием небольших магазинов и объектов общественного питания шаговой доступности, не выдерживающих конкуренции с ритейлерскими сетями. На ухудшение сервисного обслуживания особенно остро реагирует молодежь, не находя достойных мест

приложения своим знаниям и трудовым навыкам, уезжая в крупные города, столицу и развитые страны.

Напряженная демографическая ситуация деревень и малых населенных мест с преобладанием социальных групп предпенсионного и пенсионного возраста усугубляется и сельские поселения, малые города превращаются в неперспективные, куда не хочет приходить бизнес, а социальные услуги стареющему населению просто некому оказывать. При занятости детей интенсивной работой и учебой в больших городах и за границей для обеспечения себе простого выживания “старики” оказываются фактически брошенными без достойного транспортного, культурного, медицинского, почтового и даже торгового обслуживания, что приводит к социальному напряжению в обществе. Таким образом, проблемы отрасли перерастают в социальные проблемы государства, а отсутствие квалифицированных молодых кадров не позволяет эффективно развиваться регионам, усугубляется их социально-экономическая дифференциация.

Предложения по повышению эффективности торговли и внедрению цифровых технологий

В целях повышения эффективности и результативности деятельности торговых организаций регионов Беларуси считаем необходимым проведение следующих мероприятий:

1) активизировать работу по планированию и прогнозированию деятельности торговых организаций в соответствии с новейшими методиками организации товародвижения;

2) более активно использовать мировые достижения маркетинга;

3) внедрять новое технологическое оборудование;

4) популяризировать биржевые методы торговли;

5) повышать уровень подготовки и переподготовки персонала для увеличения соответствия профессионализма работников современным стандартам качества торгового обслуживания;

6) внедрение цифровых технологий, особенно в малом и среднем торговом предпринимательстве и общественном питании;

7) государственно-частное партнерство и широкое участие общественности при обсуждении планов и прогнозов развития отрасли и предприятий оптовой, розничной торговли, общественного питания в территориальном разрезе.

8) государственная поддержка образовательных программ освоения всеми слоями населения современных цифровых, информационно-коммуникационных технологий в торговле и общественном питании.

9) создание благоприятных условий для развития дистанционного торгового обслуживания потребителей предприятиями малого, среднего бизнеса, индивидуальными предпринимателями.

Оптимизация деятельности торговли позволит обеспечить динамичное развитие и рост доли отрасли ВВП, что повлечет за собой ряд позитивных структурных преобразований. В частности, сокращение товарных запасов в целях товародвижения за счет перераспределения запасов между оптовой и розничной торговлей и сосредоточения запасов в оптовом звене, обеспечит достижение высокой степени согласованности участников торгово-посреднической деятельности и эффективное управление торговыми издержками, сокращение времени между размещением и выполнением заявок.

Литература

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Годовые данные по розничной торговле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/vnytrennia-torgovlya/roznichnaya-torgovlya/godovye-dannye/roznichnaya-torgovlya/index.php>. – Дата доступа: 19.03.2021.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Оптовая торговля [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sectorekonomiki/vnytrennia-torgovlya/optovaya-torgovlya/index.php>. – Дата доступа: 19.03.2021.
3. Новостной портал. Базовые оптовые организации в Могилевской области [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/404001.html>. – Дата доступа: 19.03.2021.
4. Беляцкая, Т. Н. Электронная экономика: теория, методология, системный анализ / Т. Н. Беляцкая. – Минск: Право и экономика, 2017. – 284 с.
5. Гусаков, В. Г. Методологические основы формирования и развития белорусской экономической модели / В. Г. Гусаков, В. Л. Гурский // Вестник Института экономики НАН Беларуси. – Минск.2020. – № 1. – С. 6–21.
6. Забродская, Н. Г. Предпринимательство. Организация и экономика малых предприятий / Н. Г. Забродская. – М. : ИНФРА–М, 2017.–263 с.

УДК 331

Кечко А. А., аспирант

УО «Белорусский государственный экономический университет»

г. Минск, Республика Беларусь

ИДЕНТИФИКАЦИЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ РЫНКОВ ТРУДА В РЕГИОНЕ

Оценка состояния и развития рынка труда различной дифференцированности (национальные, региональные, профессиональные, внутренние) представляет практический и научный интерес со стороны эффективности функционирования как отдельного предприятия, так и экономики в целом.

Под региональным рынком труда понимается сложившаяся относительно самостоятельная система взаимодействия между спросом и предложением рабочей силы, выделенная определенным образом из системы национального рынка труда, не противоречащая его нормативно-правовому полю, но имеющая ряд особенностей, обусловленных ее местом в национальной экономике, географическим положением, демографическими тенденциями, производственно-хозяйственным комплексом и пр. Региональный рынок труда – это часть совокупного рынка труда страны, имеющая свои специфические особенности [3, с. 71]. В свою очередь на региональных рынках труда формируются рынки труда профессий, которым присущи и имеют особенности конкретного региона.

Профессиональный рынок труда – это рынок труда удовлетворения спроса на определенные виды профессий и профессиональных компетенций, на кото-

рые предъявляют спрос один или несколько работодателей, которые функционируют в рамках одной отрасли. Место профессионального рынка труда находится в рамках функционирования одной отрасли и в рамках определенной географии (региона, области, города) [2, с. 47].

Спрос на рынке труда профессий формируется на микроуровне, на уровне внутренних рынков труда. Внутренний рынок труда – это система социально-трудовых отношений, ограниченных рамками одного предприятия, внутри которого назначение цены рабочей силы (заработная плата) и ее размещение определяется административными правилами и процедурами. Внутренний рынок труда определяется наличием и составом человеческого капитала на предприятии, его движением внутри предприятия, причинами перемещения, уровнем занятости, степенью использования оборудования, наличием свободных, вновь создаваемых и ликвидируемых рабочих мест [1, с. 29].

Профессионально-квалификационная структура определяется спецификой производственной технологии в организации и имеет определенное влияние на формирование спроса на труд на рынках труда профессий. Следовательно, спрос на человеческий капитал по определенным профессиям будут формировать организации, которые осуществляют социально-экономическую деятельность на исследуемой территории. Предложение рынка труда профессий представляет совокупность кадров профессиональной подготовки всех уровней, профессий и специальностей, желающих получить рабочее место на предприятиях и организациях экономики региона. Система профессионального образования включает в себя профессионально-техническое образование, среднее специальное образование, высшее образование.

Выявление профессиональных рынков труда будет иметь следующие этапы: анализ основных тенденций в развитии национального рынка труда; анализ состояния региональных рынков труда по критериям: демографическая ситуация, экономическая активность населения, занятость, безработица, социальные преимущества и проблемы региона, уровень заработной платы, инновационный потенциал – выявление специфических отраслевых и производственных факторов, которые определяют формирование и состояние внутренних рынков труда, что в свою очередь влияет на формирование профессиональных рынков труда.

К факторам, которые влияют на формирование профессиональных рынков труда в регионе, относятся: географическое положение региона и природно-климатические условия, обеспеченность трудовыми ресурсами региона, обеспеченность региона рабочей силой, необходимой профессионально-квалификационной составляющей, уровень мобильности рабочей силы в регионе, обеспеченность социальной, производственной и финансовой инфраструктурой, экологический фактор.

К критериям идентификации рынков труда профессий в регионе можно отнести: наличие предприятий и организаций соответствующего вида экономической деятельности, на которых могут быть задействованы работники определенной профессии или специальности; общий профессионально-квалификационный уровень занятых на профессиональном рынке труда (доля занятых на рынке труда профессий относительно всех занятых в регионе).

Идентификация профессиональных рынков труда в регионе необходима для определения стадии формирования конкретного профессионального рынка труда, уровня дисбаланса на профессиональном рынке труда, что, в свою очередь, позволит своевременное определение качества и количества трудовых ресурсов, которое необходимо для развития региональных рынков продукции, а также для своевременного обращения к системе образования для подготовки специалистов, которые смогут отвечать запросам региональной экономической системы.

Литература

1. Максимов, Н. В. Внутренний рынок труда как условие развитие человеческого капитала работников: монография / Н. В. Маковская. – Могилев : МГУ им. А. А. Кулешова, 2007. – 276 с.
2. Кечко, А. А. Профессиональный рынок труда: региональный аспект / А. А. Кечко // Веснік МДУ імя А.А.Кулешова. Навукова-метадычны часопіс. серыя D. 2020 – № 2(56). С. 46–51.
3. Ванкевич, Е. В. Управление региональным рынком труда при переходе к рыночной модели социальной политики в Беларуси / Е. В. Ванкевич, А. П. Морозова, И. В. Новикова – Витебск : ВГТУ, 2004. – 303 с.

УДК 332.13

Кривицкая Т. В., старший преподаватель,
Флячинская Н. Н., аспирант
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

ПРИЗНАКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

В современных условиях хозяйствования региональные аспекты формирования конкурентоспособности формируются за счет выделения особых признаков и особенностей функционирования региона или отдельных его институциональных единиц (предприятий), которые в свою очередь характеризуют их развитие в целом. Соответственно, при обнаружении таких признаков можно сравнить, определить конкурентные преимущества и выделить наиболее перспективные направления развития региона.

Исследование конкурентоспособности нашло отражение в трудах зарубежных и отечественных ученых: И. Ансофф, М. Портер, Г. А. Фатхутдинов, В. Андерсон, В. П. Микловда, Н. А. Микули и др., которые пытались выявить те наиболее важные свойства региону или конкурентные преимущества последнего, которые помогли бы сравнить уровень развития региона с другими и разработать на основе их наиболее перспективные стратегические мероприятия, с целью поддержки уровня развития на долгосрочную перспективу.

В литературе до сих пор не определены однозначно, какие признаки конкурентоспособности могут обеспечить более устойчивое развитие и предоставить преимущество региона среди других.

Целью статьи является выделение наиболее действенных признаков конкурентоспособности, которые помогут осуществить сравнительную оценку развития региона на самом высоком уровне.

Исследуя определения понятия «конкурентоспособность региона» различных ученых, единого толкования до сих пор так и не существует. Каждый из исследователей пытается обнаружить ту/или те составляющие, факторы, которые помогут правильно сформировать и описать понятие конкурентоспособности. То есть, выделение тех конкурентных преимуществ, которые обеспечат развитие и помогут региона занять лучшие позиции.

Так например, по мнению В. П. Микловды, понятие «конкурентоспособность региона» определяется как система, которая адаптируется к изменениям окружающей среды, и в которой под влиянием эндогенных факторов происходит накопление опыта и информации, их складирование, структуризация, что вызывает адаптацию к новым условиям и повышение уровня ее организации [4, с.35].

В. Андерсон под конкурентоспособностью региона понимает его способность конкурировать с другими регионами за счет развитых в регионе отраслей, а также через способность региональных органов власти обеспечивать эффективные условия для развития предпринимательской деятельности [1, с. 67–68].

Следовательно, можно сказать, что конкурентоспособность региона – это набор свойств, признаков или характеристик, которые характеризуют или описывают как потенциал региона как на макро-, микро- и мезоуровнях, а также обеспечивают ему соответствующее развитие.

Согласно определению конкурентоспособности региона, признак – это черта, свойство, особенность кого или чего-либо; это то, что указывает на что-либо, свидетельствует о чем-то [5, с. 655].

Итак, какие признаки характеризуют или раскрывают конкурентоспособность региона (рис. 1).



Рисунок 1 – Основные признаки конкурентоспособности региона

Во-первых, это экономический признак. Экономическое развитие региона является важной составляющей экономического развития государства.

Она должна обеспечить рост экономического благосостояния населения региона путем эффективного использования всех имеющихся региональных ресурсов. Данный признак включает такие составляющие, как валовая добавленная стоимость; стоимость основных средств; индекс цен производителей промышленной, сельскохозяйственной продукции и индекс потребительских цен; финансовый результат по текущей деятельности до налогообложения; продукция промышленности и сельского хозяйства; инвестиции в основной капитал и иностранные инвестиции; экспорт и импорт товаров и услуг; розничный товарооборот.

Вторым признаком определения конкурентоспособности региона является социально-демографический.

Социально-демографическая политика – особый аспект внутренней политики, целью и содержанием которой является регулирование всего комплекса социальных процессов и отношений, форм общения между людьми.

Важнейшее свойство политики состоит в том, чтобы в концентрированной форме выражать потребности, интересы социальных групп, классов, партий, поэтому социальная политика есть не что иное, как концентрированное воплощение потребностей, интересов людей в области социальных отношений и условий их жизнедеятельности.

Основными показателями оценки социально-демографического развития региона являются условия проживания населения, финансирование человеческого развития, уровень обеспечения населения услугами в сфере образования, здравоохранения, социальная среда, материальный достаток жителей региона, состояние рынка труда, демографическая и экологическая ситуации.

Третий признак – инновационное развитие. Согласно определению Тихомирова С., инновационное развитие региона – это «целенаправленный и управляемый процесс изменений в различных сферах жизни, направленный на достижение высокого качества жизни на территории региона, с наименьшим ущербом для природных ресурсов и наибольшим уровнем удовлетворения текущих и перспективных коллективных потребностей населения и интересов государства» [6, с. 36]. К инновационному развитию относят благоприятные условия для поддержки инновационных предприятий в регионе через целевое бюджетное финансирование, законодательное обеспечение поддержки инновационной сферы, применение налоговых льгот, кредитная поддержка предприятий (фонды финансового лизинга, венчурные фонды и т. д.), создание региональной инфраструктуры (бизнес-инкубаторы, технопарки, учебно-консультативные центры и т. д.), внедрение территориальных инновационных программ и проектов 3.

Четвертый признак, который характеризует конкурентоспособность и определяет инновационное развитие региона, – это научно-технический. Научно-технический потенциал региона – это совокупность ресурсов и возможностей сферы науки любой системы (коллектива, отрасли, города и тому подобное), которая дает возможность через существующие формы организаций и управления эффективно решать хозяйственные задачи [2, с. 192].

Пятый признак – это экологическое развитие региона. Экологическое благополучие как региона, так и страны в целом, – один из важнейших показателей жизнеобеспечения цивилизации в целом и ее территориальных групп в частности, также является неотъемлемым условием постоянного экономического и со-

циального развития каждого региона. Согласно этому региональные органы власти проводят на своей территории экологическую политику, основной целью которой является сохранение природной среды, защиту жизни и здоровья населения от отрицательного воздействия, обусловленного загрязнением окружающей среды, достижение гармоничного взаимодействия общества и природы, охрану, рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов.

В целом экологическое развитие региона можно оценить по индексу экологического развития, который определяется на основе системы показателей состояния водных ресурсов, атмосферного воздуха, земельных ресурсов. Кроме того, во внимание должны приниматься показатели, которые характеризуют уровень развития промышленности в регионе.

Последним признаком, который характеризует уровень конкурентоспособности региона, – это наличие внешнеэкономических, международных связей.

Сегодня большинство регионов особенно улучшают свое экономическое положение с помощью налаживания международного сотрудничества. Международная экономическая деятельность региона представляет собой совокупность средств, которые помогают ему реализовать или улучшить сферы деятельности торгового, экономического, производственного и научно-технического характера.

Следовательно, выделение основных признаков конкурентоспособности региона является бесспорно важным вопросом и необходимость не только теоретического осмысления, но и проведения детального анализа показателей каждого приведенного признака: экономичности, социальности и демографичности, инновационности, научно-техничности, экологичности и международных связей.

Литература

1. Андерсон, В. Региональная конкуренция как фактор социально-экономического развития в условиях глобализации / В. Андерсон // Агора. Преодоление разногласий – развитие особенностей. – К. : Стилос, 2006. – Вып. 4. – 257 с.
2. Джаман, М. А. Теория экономики регионов: учеб. пособ. / М. А. Джаман. – К. : «Центр учебной литературы», 2014. – 384 с.
3. Кокурин, Д. И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 576 с.
4. Микловда, В. П., Бритченко, И.Г., Кубиний, Н.Ю., Колодинский, С.Б., Цыцак, Л.М. Монография. – Полтава; Ужгород: ПУЕТ, 2013. – 307 с.
5. Ожегов, С. И. Толковый словарь Ожегова. 1949–1992 / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://slovar-ozhegova.ru/word.php?wordid=23772#:~:text=%D0%9F%D0%A0%D0%98%D0%97%D0%9D%D0%90%D0%9A%2C%20%2D%D0%B0%2C%20%D0%BC.,%D0%9F%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B0%D0%BA%D0%B8%20%D0%BF%D0%BE%D0%BB%D0%B0>. – Дата доступа: 17.11.2021.
6. Тихомиров, С. А. Инновационное направление регионального развития / С. А. Тихомиров, Д. В. Проскура // Инновации. – 2005. – № 7. – С. 31–36.

Кузьмич П. М., к. т. н, доцент
Милашук Е. С., м. т. н, аспирант
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

В условиях Республики Беларусь сформировались подходы по управлению проектами, имеющие определенную специфику, что сказывается и на управлении стоимостью проектов.

Стоимость проекта определяется совокупностью стоимостей ресурсов проекта, стоимостями и временем выполнения работ проекта. Для строительных проектов определяется стоимость строительства, которая представляет собой часть стоимости проекта, в которую входят денежные средства, необходимые для капитального строительства. Оценка всех затрат по проекту эквивалентна оценке общей стоимости проекта. Управление стоимостью проекта включает в себя процессы, необходимые для обеспечения и гарантии того, что проект будет выполнен в рамках утвержденного бюджета.

И. И. Мазур, В. Д. Шапиро [1] указывают, что стоимость проекта определяется совокупностью стоимостей ресурсов проекта, стоимостями и временем выполнения работ проекта.

Для строительных проектов определяется стоимость строительства, которая представляет собой часть стоимости проекта, в которую входят денежные средства, необходимые для капитального строительства. Оценка всех затрат по проекту эквивалентна оценке общей стоимости проекта.

Ф. Клиффорд в своих работах [2] указывает, что управление стоимостью и финансированием инвестиционного проекта – раздел управления проектами, включающий процессы, необходимые для формирования и контроля выполнения утвержденного бюджета проекта.

В составе стоимости любого проекта следует выделить расходы на управление проектом. Каждый из типов всего многообразия проектов имеет свою специфику по определению этой составляющей стоимости проекта. В сложившейся практике в строительстве, реконструкции, капитальном ремонте объектов недвижимости эти расходы закладываются в сводном сметном расчете в составе затрат на содержание заказчика (застройщика).

Так, в соответствии с «Инструкцией о порядке оказания инженерных услуг в строительстве» [3] определен порядок оказания заказчику (застройщику) в строительной деятельности инженерных услуг в строительстве, регулирования деятельности инженерной организации в процессе реализации договора на оказание инженерных услуг, взаимоотношений инженерной организации с заказчиком, застройщиком, подрядчиком в строительной деятельности. В случае осуществления комплексного управления строительной деятельностью инженерная организация может выполнять:

- разработку технико-экономических обоснований, выработку вариантов инвестирования средств в недвижимость, разработку бизнес-планов инвестиционных проектов; подготовку документов, необходимых для заключения дого-

вора подряда с организацией по землеустройству, структурным подразделением местного исполнительного и распорядительного органа, осуществляющим государственные полномочия в области архитектурной, градостроительной и строительной деятельности, или специально создаваемым коммунальным унитарным предприятием, в том числе прилагаемых к нему сводной ведомости инженерных нагрузок, проекта задания на проектирование;

- получение необходимых согласований, в том числе согласования земельно-кадастровой документации по предлагаемому месту размещения земельного участка;

- сбор технических условий на инженерно-техническое обеспечение объекта строительства;

- подготовку документов, необходимых для обращения за государственной регистрацией в отношении земельного участка.

В соответствии с договором на оказание инженерных услуг определяется:

- предмет договора с указанием функций инженера (инженерной организации), прав и обязанностей сторон, договорная цена услуг, порядок расчетов, ответственность сторон;

- порядок сдачи-приемки оказанных услуг, условия обеспечения деятельности инженера (инженерной организации), срок действия договора.

Этой же инструкцией определен источник финансирования деятельности инженерной организации в пределах норм затрат, предусмотренных сводным сметным расчетом (по объектам текущего ремонта на выполнение функций технического надзора – локальным сметным расчетом), а также возможность дополнительного финансирования инженерных услуг, предусмотренных договором, за счет средств заказчика сверх предусмотренных норм затрат).

В соответствии с «Инструкцией о порядке определения сметной стоимости строительства и составления сметной документации на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении» [4] в главу 10 «Средства заказчика, застройщика» включаются: средства на содержание заказчика, застройщика (инженерной организации) в строительной деятельности.

Средства на содержание определяются по нормам в процентах от итога глав 1–9 сводного сметного расчета стоимости строительства и включаются в графы 8 и 9 в следующих размерах: 1,06–2,33 %, в зависимости от вида строительства, нахождения объекта, заказчика (застройщика).

Как следует из вышеизложенного, инженерная организация фактически не участвует в формировании стоимости проекта, выполняя предписанные ей функции по управлению проектом по фактически фиксированным ценам за оказываемые услуги. Очевидно, что набор этих услуг, их трудоемкость не находятся в линейной зависимости от масштабов бюджета проекта, а, следовательно, стоимость этих услуг также не может находиться в этой зависимости от бюджета проекта так, как это предусмотрено «Инструкцией о порядке определения сметной стоимости строительства и составления сметной документации на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении».

В составе стоимости проекта расходы по финансовому обеспечению управления проектом предусматривают покрытие затрат:

- на материальное вознаграждение членов команды управления проектом;
- аренду офиса проекта;

- расходы по приобретению (аренде) систем управления проектами (СУП) и другого программного обеспечения;
- обеспечение средствами связи (оплата услуг связи) членов команды управления проектом;
- транспортное обслуживание членов команды управления проектом;
- канцелярские расходы;
- начисления на заработную плату, налоги и прочие платежи в бюджет.

Из всех перечисленных статей расходов наибольшую долю составляет материальное вознаграждение членов команды управления проектом и соответствующие платежи в связи с этим в бюджет.

С целью установления зависимости между масштабом проекта и соответствующими расходами на обеспечение (финансовое) управления проектом составлены предварительные бюджеты по 16 проектам.

Расходы на финансовое обеспечение управления проектом определены, исходя из плановых графиков работы членов команды проекта и в относительных значениях от бюджета. Распределение бюджетов проекта в порядке их возрастания представлены на рисунке 1. На рисунке 2 показана доля расходов по обеспечению управления проектом в бюджете проекта.

При анализе графиков, приведенных на рисунке 1 и рисунке 2 очевидна связь между масштабом проекта и расходами по обеспечению (финансовому) управления проектом (рис. 3). Очевидно, что зависимость расходов по финансовому обеспечению управления проектом от масштаба проекта носит гиперболический характер. Для установления количественных параметров этой связи воспользуемся методом наименьших квадратов. Для этого через x обозначим предварительный проект бюджета проекта, а через y долю расходов по обеспечению управления проектом в бюджете проекта.

В результате расчетов получена следующая гиперболическая зависимость:

$$y = \left(\frac{1821,6567}{x} + 1,13 \right) \text{ тыс. руб,}$$

построен ее график (рис. 4).

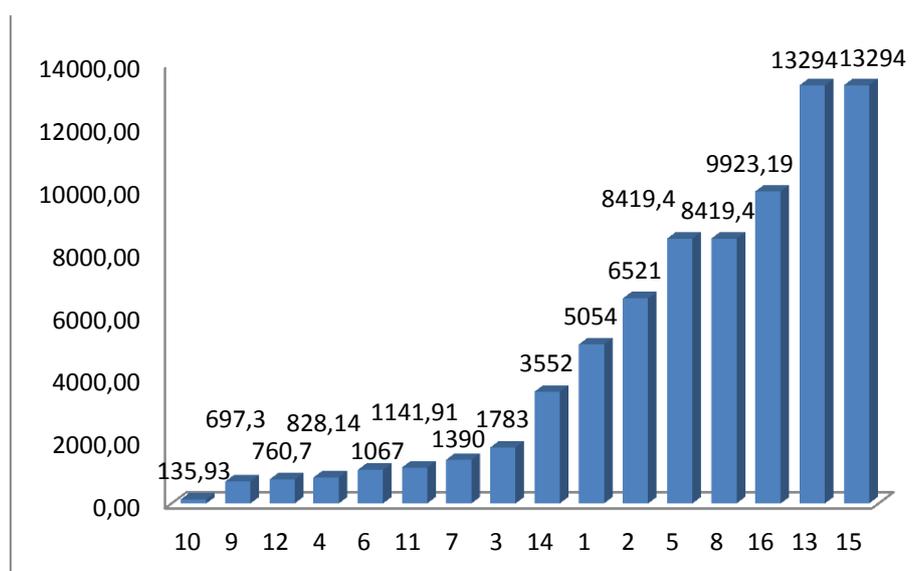


Рисунок 1 – Предварительный проект бюджета проекта (по вертикальной оси тыс. руб., по горизонтальной – номер проекта)

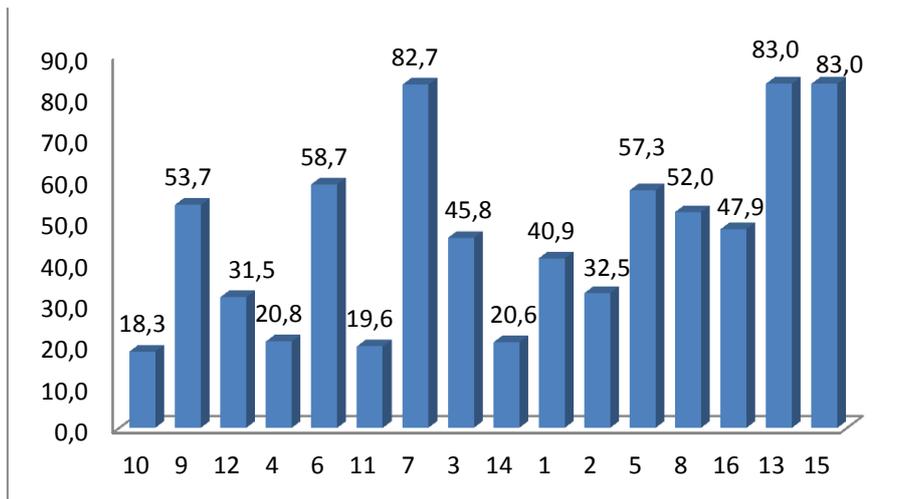


Рисунок 2 – Расходы на обеспечение управления проектом (по вертикальной оси тыс. руб., по горизонтальной – номер проекта)

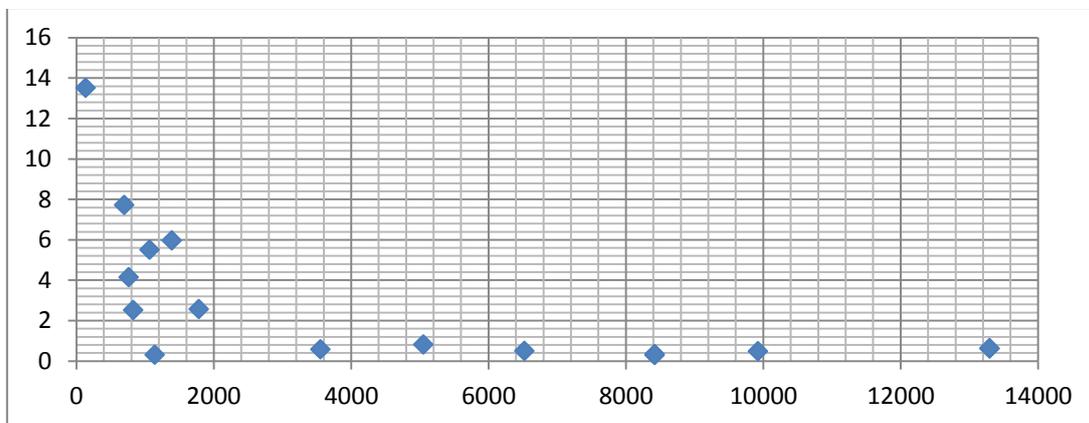


Рисунок 3 – Зависимости расходов по финансовому обеспечению управления проектом от масштаба проекта

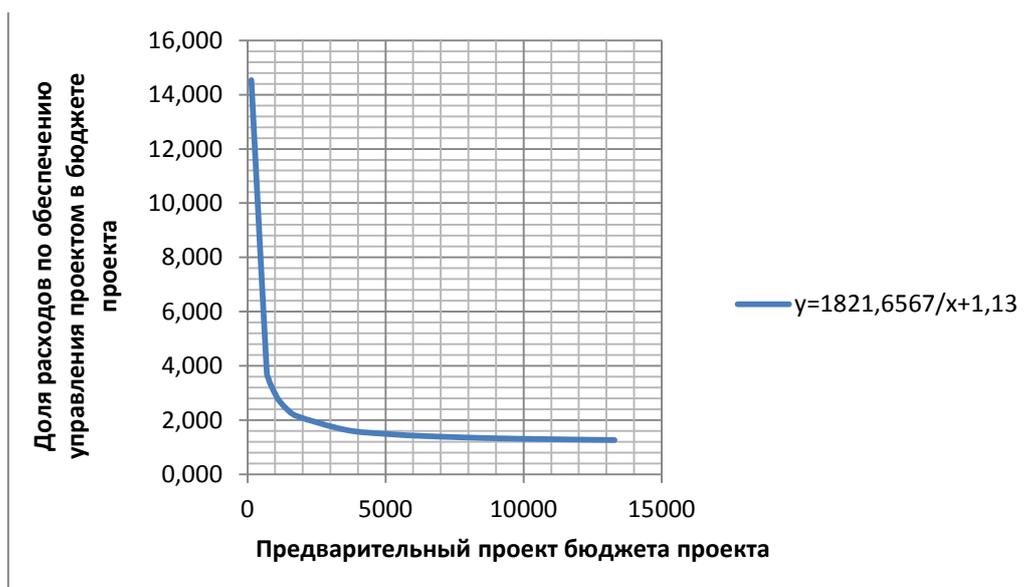


Рисунок 4 – График зависимости расходов по обеспечению (финансовому) управления проектом от масштаба проекта

Выводы:

- расходы на управление проектами в строительстве не находятся в линейной зависимости от сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов недвижимости;
- по результатам проведенных исследований эта зависимость носит гиперболический характер и описывается уравнением

$$y = \left(\frac{1821,6567}{x} + 1,13 \right) \text{ тыс. руб.,}$$

в связи с чем, очевидна необходимость соответствующих корректировок в «Инструкцию о порядке определения сметной стоимости строительства и составления сметной документации на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении».

Литература

1. Управление проектами: учеб. пособие для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / И. И. Мазур (и др.); под общим ред. И. И. Мазур и В. Д. Шапиро – 10-е изд., стер. – М. : Издательство «Омега-Л», 2014. – 960 с.
2. Грей К. Ф. Управление проектами. Практическое руководство: пер. с англ. / К. Ф. Грей, Э.У. Ларсон; – М. : Дело и Сервис, 2003. – 528 с.
3. Инструкцией о порядке оказания инженерных услуг в строительстве. Утв. пост. МАиС Республики Беларусь № 18 от 10.05.2011 г.
4. Инструкция о порядке определения сметной стоимости строительства и составления сметной документации на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении: утв. пост. МАиС Республики Беларусь № 51 от 18.11.2011 г.

УДК 332.122

Лысюк Р. Н., старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

РЕГИОНАЛЬНЫЕ КЛАСТЕРЫ И ИХ ТИПОЛОГИЯ

Конкурентоспособность экономики страны во многом зависит от реформирования подходов к организации экономики регионов. Глобализация мировой экономики способствует развитию и созданию новых форм и методов организации производства. Многие экономические развитые страны перешли от отраслевой модели управления к кластерной. Родоначальник кластерного подхода, американский ученый-экономист М. Портер определил кластер как основу повышения национальной, государственной и местной конкурентоспособности в контексте мировой экономики. Под кластером, как правило, понимают сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в родственных отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций

(например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но при этом ведущих совместную работу [1].

В свою очередь, М. Портер выявил четыре детерминанта конкурентных преимуществ, составляющими которого являются: параметры факторов; параметры спроса; наличие родственных и поддерживающих отраслей и стратегия фирм, их структура и соперничество. Каждый из вышеперечисленных детерминант влияет на остальные, однако существуют еще две переменные – случайные события и действия правительства, которые существенным образом влияют на экономическую обстановку в стране. Также М. Портер определил, что конкурентные преимущества фирм зависят во многом от местной экономической среды. На текущий момент в США существует около 300 кластеров, среди которых более 240 являются региональными.

Понятие «региональный кластер» впервые было введено М. Энрайтом, который определил его как промышленную группу близкорасположенных предприятий. Однако еще в конце XIX века А. Маршаллом был введен термин «промышленных районов», которые представляли агломерацию средних и малых компаний в некоторых отраслях промышленности, которые при условии концентрации в одном районе страны, специализации на одной определенной стадии единого производственного процесса, будут не менее эффективными, чем крупные предприятия. А. Маршалл выделял два типа экономии на масштабе производства: внутреннюю (достигаются посредством роста отдельных предприятий и имеют финансовую, технологическую либо управленческую основу) и внешнюю (в результате расширения отрасли и минимизации издержек всех ее предприятий). Данная концепция нашла свое продолжение в работах итальянских экономистов во главе с Дж. Бекаттини, исследовавших особенности развития итальянских промышленных округов. По его мнению, к характеристикам индустриальных районов относятся: наличие местных сообществ (рынки, местные власти, профсоюзы и т. д.), наличие «индустриальной атмосферы» и наличие личных взаимосвязей.

На текущий момент создание и развитие кластеров на территории Западной Европы является ярким примером эффективного пространственного и регионального развития. Основными направлениями содействия развития кластера на региональном уровне являются: инициирование и поддержка создания специализированной организации развития кластера; определение и развитие механизмов поддержки проектов, способствующих повышению конкурентоспособности предприятий, входящих в кластер; создание благоприятных условий развития кластеров путем осуществления инвестиционных вложений в соответствии с задачами развития кластеров; предоставление налоговых льгот; содействие сотрудничества между предприятиями и научно-исследовательскими и образовательными организациями.

За счет создания кластера в регионе возможны следующие синергетические эффекты:

- снижение затрат (материальных, трудовых, финансовых) за счет близости расположения предприятий, входящих в кластер;
- повышение инновационной активности предприятий, входящих в кластер

за счет комплиментарного соединения неоднородных компетенций и активов и, следовательно, новая инновационная комбинация этих активов, позволяющая создавать новый продукт и корректировать стратегию действий под запросы рынка;

- способность к саморазвитию, которая проявляется в объединении знаний и ресурсов, как технологических, так и информационных [2].

В современной экономической литературе выделяют следующие типы кластеров:

1. По типу интеграции: вертикально интегрированные (могут присутствовать смежные этапы производственного процесса) и горизонтально интегрированные (несколько отраслей или секторов входят в более крупный кластер).

2. По уровню развития: сильные, устойчивые, потенциальные и латентные.

3. По ориентации на рынок: внешний и локальный.

4. По территориальному охвату: макрокластеры, региональные, микрокластеры.

5. По стадии развития: зарождающиеся, развивающиеся, зрелые, пришедшие в упадок.

6. По механизму формирования: рыночные и централизованные.

7. По влиянию государства: североамериканский, западноевропейский, скандинавский, индийский, китайский, японский.

8. По учету отраслевой специфики: продуктовый, процессный, инновационный.

При развитии кластеров существует ряд наиболее общих барьеров, к которым относят: недостаток квалифицированных кадров, неразвитость инфраструктуры; слабую восприимчивость предприятий к инновациям, ограничения к доступам на новые рынки сбыта продукции.

На формирование и развитие регионального кластера влияют такие факторы, как: географический, который определяется географической близостью предприятий, взаимосвязанных в рамках единого производственного цикла и географической близостью к рынкам потребления продукции; исторический, в соответствии с которым значимым является исторически сложившиеся традиции, обычаи и менталитет населения; технологический, определяемый научно-технологическим потенциалом региона; маркетинговый, который заключается в наличии инновационного бренда региона и наличии потребности в выпускаемой продукции.

При развитии дискретного кластера (состоит из малых и средних организаций – поставщиков, которые формируются вокруг сборочных предприятий и компаний, производящих «связанные» продукты) существуют следующие барьеры: недостаточный уровень развития кооперационных связей, который характеризуется малой долей комплектующих, производимых внешними поставщиками; низкий уровень конкурентоспособности сборочных предприятий, к которым высокий уровень брака и низкий уровень технологической оснащенности предприятий; низкий уровень конкурентоспособности внешних поставщиков.

К барьерам при развитии процессных кластеров (относящимися к процессным отраслям, таким как химическая, целлюлозно-бумажная промышленность, сельское хозяйство, пищевая промышленность и др.) относят: ограничение доступа к сырью для средних и малых предприятий; барьеры для приобретения

дорогостоящего производственного оборудования; проблемы с доступностью и качеством подготовки квалифицированных специалистов.

Для инновационных и творческих кластеров проблемами при развитии являются: низкий научно-исследовательский потенциал; проблемы доступа к финансовым ресурсам для развития новых технологических компаний; низкая эффективность процесса коммерциализации технологий; неэффективное отраслевое регулирование.

Для туристических кластеров проблемами являются: низкий уровень развития специализированной инфраструктуры и сервиса (гостиниц, организаций общественного питания, транспорта); плохое состояние основных туристических объектов (памятников истории и культуры) и др. [3].

При применении кластерного подхода немаловажным является грамотное применение кластерной политики. Под кластерной политикой, как правило, понимают «комплекс мер преимущественно косвенного характера, направленных на устранение барьеров, возникающих на пути обмена знаниями и идеями, мешающих установлению взаимодействия между различными участниками процесса кластеризации».

В современной литературе различают следующие основные подходы при реализации кластерной политики:

- политика создания благоприятных структурных условий;
- политика посредничества;
- политика стимулирования спроса;
- политика стимулирования внешних связей;
- образовательная политика [4, с. 40].

Для реализации кластерной политики на государственном уровне, необходимо: отслеживание и выявление кластерных инициатив; содействие в развитии инфраструктуры кластера; содействие в развитии контактов предприятий малого и среднего бизнеса с предприятиями, составляющими ядро кластера; государственное стимулирование предприятий, входящих в кластер (предоставление налоговых льгот).

Выделяют следующие варианты реализации кластерной политики:

- «сверху вниз»;
- «снизу вверх»;
- смешанный, сочетающий в себе оба варианта.

При реализации кластерной политики «сверху вниз» государство может выступать: регулятор, который определяет правила взаимодействия между всеми элементами государство – бизнес – научно-исследовательские институты; гарант благоприятных условий для инвестиций и инноваций; предприниматель (собственник предприятий и участник кластера).

На текущий момент определен ряд факторов, влияющих на конкурентоспособность региона, к которым относят: трудовые ресурсы, физические ресурсы (количество и качество полезных ископаемых, лесных ресурсов, земельных участков, воды и др.); научно-технический потенциал, инфраструктура и др. При выборе наиболее перспективного направления развития региона и правильного определения типа кластера кластерный подход будет являться наиболее конкурентоспособной формой организации экономики региона.

Литература

1. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
2. Смородинская, Н. В. Когда и почему региональные кластеры становятся базовым звеном современной экономики [Электронный ресурс] / Н.В. Смородинская, Д. Д. Катукон // Региональная экономика. – 2019. – № 3. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kogda-i-pochemu-regionalnye-klastery-stanovyatsya-bazovym-zvenom-sovremennoy-ekonomiki>. – Дата доступа: 04.09.2021.
3. Вертинская, Т. С. Методология создания региональных туристических кластеров Беларуси [Электронный ресурс] / Т. С. Вертинская, В. А. Клицунова // Белор. обществ. объедин. «Отдых в деревне». – Режим доступа: <https://travel-tomsk.ru/userfiles/files/metodologiya-klasterov.pdf>. – Дата доступа: 15.08.2021.
4. Марков, Л. С. Теоретико-методологические основы кластерного подхода / Л. С. Марков. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2015. – 300 с.

УДК 338.2

Манцерава Т. Ф., к. э. н.

Лапченко Д. А.

УО «Белорусский национальный технический университет»
г. Минск, Республика Беларусь

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ДЛЯ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

С переходом экономики Республики Беларусь на рыночные условия хозяйствования, с развитием предпринимательской деятельности, когда целью функционирования практически любой организации является извлечение прибыли, в значительной степени актуализируется проблема максимально эффективного управления организацией, независимо от вида деятельности и формы собственности. В этих условиях неизмеримо возрастает значение соответствующей требованиям времени системы учета и анализа. С этой точки зрения все более востребованными являются накопленный мировым экономическим сообществом опыт организации и ведения на предприятиях управленческого учета и анализа, адаптация апробированных в мировой экономической практике методик к реалиям белорусских предприятий и организаций.

Управленческий учет обладает рядом преимуществ перед традиционным бухгалтерским финансовым учетом. Так, он способствует успешной деятельности предприятий и обеспечивает высокие темпы их стратегического развития, позволяет высшему топ-менеджменту оперативно получать необходимую учетную и аналитическую информацию для принятия тактических управленческих решений. Практика внедрения управленческого учета на предприятиях различных сфер деятельности доказала, что он обеспечивает достаточный уровень конкурентных преимуществ организации посредством целенаправленного

управления затратами, структурирует разные виды и направления деятельности предприятия и, таким образом, обеспечивает оценку их вклада в итоговый результат деятельности организации.

В системе бухгалтерского управленческого учета формируется информация о расходах, доходах и результатах деятельности в необходимых для целей управления аналитических разрезах. При этом руководство предприятия самостоятельно решает, в каких разрезах классифицировать объекты управления и как осуществлять их учет. Информация управленческого учета предназначена для руководства и менеджеров предприятия, является коммерческой тайной и носит строго конфиденциальный характер. Вопросы организации управленческого учета не регламентируются законодательством.

Официального определения управленческого учета в законодательных актах, входящих в систему нормативного регулирования Республики Беларусь и Российской Федерации, нет. Организация управленческого учета – внутреннее дело каждого предприятия, государство не может обязать предприятия вести управленческий учет или предписать единые правила его ведения. Так, сложившаяся западная практика управленческого учета свидетельствует о невмешательстве государства в эту сферу. В Российской Федерации создан экспертно-консультационный совет по вопросам управленческого учета при Министерстве экономического развития и торговли Российской Федерации.

В специальной экономической литературе проблемы определения сущности и организации управленческого учета и внутреннего контроля в различных отраслях экономики всегда находились в центре внимания зарубежных и отечественных ученых. Общетеоретические вопросы учета затрат, системы управленческого учета и его взаимосвязи с финансовым нашли отражение в работах А. Ф. Аксененко, Л. Д. Бадмахалгаева, М. И. Баканова, В. И. Бариленко, С. Б. Барнгольц, П. С. Безруких, Н. А. Бортника, М. Л. Бахрушиной, Л. Т. Гиляровской, А. В. Глушенко, А. Г. Грязновой, В. Б. Ивашкевича, З. З. Кирьяновой, Т. П. Карповой, В. Б. Ковалева, Н. П. Кондракова, В. Ф. Паляя, Л. В. Перекрестовой, Р. С. Сайфулина, Я. В. Соколова, В. И. Ткача, М. В. Ткача, А. Д. Шеремета и др.

Теоретические и методические основы управленческого учета заложены в трудах таких зарубежных ученых, как К. Друри, Р. Каплан, П. Нидлз, Д. Нортон, Ч. И. Хорнгрен др.

Методические основы организации внутреннего контроля затрат на производство продукции (работ, услуг) исследованы в работах И. А. Белобжецкого, А. В. Брызгалина, Н. Г. Гаджиева, И. И. Елисеевой, Д. А. Панкова, П. Я. Папковской, В. И. Подольского, Б. А. Рагозина, В. П. Суйца, В. Г. Чаплыгина, Д. Р. Черника, Л. З. Шнейдмана и др.

Мнения авторов по вопросам сути управленческого учета весьма разнятся – от понимания управленческого учета в узком смысле этого слова, а именно как подсистемы бухгалтерского учета, включающей в себя сбор, регистрацию и обобщение информации, до трактовки его в широком смысле как системы управления предприятием, охватывающей все функции управления: планирование, организацию, собственно учет, контроль, анализ, принятие решений. То есть, в сочетании «управленческий учет» одни авторы ставят смысловое ударение на слове «учет», другие – на слове «управленческий» [1].

Роль управленческого учета в реализации функций управления организации представлена в таблице 1.

Для принятия управленческих решений по загрузке производства и снижению затрат организации при использовании управленческого учета необходимо провести анализ безубыточности, то есть CVP-анализ, цель которого выяснить, что происходит с финансовыми результатами предприятия в случае изменений в его производственной активности. Такой анализ, если он проведен правильно, помогает определить, какие факторы являются ключевыми в достижении безубыточности, какие можно изменять без опасности появления новых расходов, а какие сместят точку безубыточности слишком сильно. Вычислив критическую точку, компания может отталкиваться от нее в ведении хозяйственной деятельности, получая прибыль и развиваясь.

Таблица 1 – Роль управленческого учета в реализации общих функций управления организацией

Планирование	Контроль	Организация	Коммуникация	Мотивация
1	2	3	4	3
долго-, средне- и краткосрочное планирование	сравнение между запланированными и фактически достигнутыми результатами	установление организационных рамок, которые будут определять деятельность организации	организация взаимодействия между собой сотрудников и менеджеров на всех уровнях управления и во всех сегментах организации	стимулирование сотрудников к достижению установленных целей
Функциональные аналитические процедуры				
организация процессов разработки, утверждения и контроля исполнения планов	составление отчетов об исполнении планов (бюджетов)	идентификация элементов организационной структуры и функции, наиболее соответствующих особенностям деятельности организации	организация и обеспечение каждодневной деятельности по передаче и обработке информации во всех сегментах организации и между ними	формирование планов (бюджетов) и отчетов об их исполнении для стимулирования мотивации

Основные преимущества и недостатки CVP-анализа можно представить следующим образом (рис. 1).

Существует две модели анализа безубыточности – экономическая и бухгалтерская. В соответствии с экономической моделью предприятие может наращивать объемы продаж только путём уменьшения цены реализации единицы продукции. Это связано с тем, что в определённый момент положительный эффект от увеличения объёма продаж оказывается ниже отрицательного влияния снижения цен. В экономической модели безубыточности существует два уровня выпуска и реализации продукции, при которых общие затраты равны выручке от реализации, то есть две точки безубыточности. На поведение совокупных за-

трат в этой модели наиболее сильное влияние оказывают переменные издержки, изменяющиеся в соответствии с известным эффектом масштаба [2].

При построении бухгалтерской модели делается допущение о неизменности переменных издержек и цены реализации единицы продукции, в результате чего зависимость выручки от реализации и общих затрат от изменения объема производства и реализации имеет линейный характер. В бухгалтерской модели, в отличие от экономической, одна, а не две точки безубыточности. Поэтому с увеличением объема производства зона прибыли расширяется и наиболее прибыльным становится производство при максимальной загрузке производственных мощностей [3].

Результаты расчета точки безубыточности при помощи маржинального дохода на единицу выпускаемой продукции рассмотрим по данным предприятия, занимающегося выпуском сложной электротехнической продукции (таблица 2).



Рисунок 1– Преимущества и недостатки CPV-анализа

По итогам проведения анализа безубыточности на предприятии было установлено, что потенциально убыточные виды продукции (маржинальный доход по ним имеет отрицательное значение) на предприятии отсутствуют.

Маржинальный доход по каждому виду продукции позволил установить точки безубыточности, которые равны минимальному количеству продукции, при которых маржинальный доход полностью покрывает приходящиеся на нее косвенные (постоянные) затраты. Так, для производства инструментов и приборов для измерения, тестирования и навигации точка безубыточности составила 1066,67 тыс. руб. Согласно внутренней отчетности на предприятии в разрезе выпуска продукции по номенклатуре, выручка от реализации инструментов и приборов для измерения, тестирования и навигации в текущем году составила 1077 тыс. руб. Соответственно, можно сделать вывод о правильно сформированной стратегии калькулирования себестоимости, производства и реализации относительного данного вида продукции. Фактически точка безубыточности достигнута, и каждая дополнительно реализованная единица продукции будет увеличивать прибыль от реализации на величину переменной прибыли на изделие.

Таблица 2 – Расчет точки безубыточности при помощи маржинального дохода на единицу выпускаемой продукции

Показатель (расчет)	Значение показателя по видам выпускаемых изделий		
	Производство инструментов и приборов для измерения, тестирования и навигации	Производство прочих изолированных проводов и кабелей	Производство прочих готовых металлических изделий, не включенных в другие группировки
1	2	3	4
Маржинальный доход на весь выпускаемый объем, тыс. руб.	436	62	217
Маржинальный доход на единицу продукции, тыс. руб.	0,39	0,06	0,19
Постоянные затраты, приходящиеся на определенный вид изделия, тыс. руб.	416	59	208
Переменные затраты, приходящиеся на определенный вид изделия, тыс. руб.	642	92	320
Точка безубыточности, тыс. руб.	1066,67	983,33	1094,74

Анализируя производство прочих изолированных проводов и кабелей, точка безубыточности приняла значение, равное 983,33 тыс. руб., при выручке за год – 154 тыс. руб. Для достижения предприятием полного покрытия косвенных (постоянных) затрат маржинальным доходом необходимо проанализировать возможность уменьшения затратной части (путем пересмотра норм расхода материалов, норм времени на изготовление, снижения энергозатрат, принятия иных

мер) или увеличения выручки (путем повышения цены на эту продукцию). Если же снижения затрат и (или) увеличения цены в достаточной мере достичь невозможно, то целесообразно принять решение о снятии с производства продукции.

Для принятия управленческих решений по загрузке производства и снижению затрат организации рекомендуется проводить поквартальный анализ безубыточности. С помощью этого анализа можно обосновать такие управленческие решения, как выбор (оценку) производственных мощностей;

ассортимента продукции; цены на новое изделие; вариантов оборудования; технологии производства; комплектующих деталей; эффективности принятия дополнительных заказов и другие.

Залогом успешного функционирования предприятий в нынешних реалиях являются своевременные оценка и анализ внешних и внутренних факторов, оказывающих влияние на их функционирование. Достичь этого невозможно без налаженной системы управленческого учета, которая является поставщиком оперативной информации обо всех аспектах деятельности организации в необходимых объемах, обеспечивает достаточную оперативность и адресность полученных данных.

Литература

1. Электронный учебно-методический комплекс «Управленческий учет и бюджетирование» для студентов специальности 1-27 80 01 «Инженерный бизнес» [Электронный ресурс] / Белорусский национальный технический университет, Кафедра «Экономика и организация энергетики»; сост.: Т. Ф. Манцера [и др.]. – Минск : БНТУ, 2021.

2. Анализ безубыточности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://afdanalyse.ru/publ/operacionnyj_analiz/porog_rentabelnosti/analiz_bezubytochnosti_predpriyatija/20-1-0-79.

3. Анализ безубыточности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://business-planner.ru/articles/marketing/analizbezubytoch-nosti-proizvodstva.html>.

УДК 338.2

Манцера Т. Ф., к. э. н.

Матвейчук Д. Н., м. э. н.

Корсак Е. П., м. э. н.

УО «Белорусский национальный технический университет»

г. Минск, Республика Беларусь

РОЛЬ ДЕЦЕНТРАЛИЗОВАННОЙ ЭНЕРГЕТИКИ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭНЕРГЕТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В современных условиях одним из ключевых факторов повышения конкурентоспособности субъектов хозяйствования, усиления конкурентных позиций на рынке является оптимизация использования всех имеющихся в их распоря-

жении ресурсов, в том числе топливно-энергетических. В этой связи необходимость проведения активной энергосберегающей политики во всех секторах национальной экономики приобретает особую значимость. Важность решения проблемы энергосбережения и повышения энергоэффективности предприятий и организаций, как реального сектора экономики, так и сферы услуг, нашло отражение в Национальном плане действий по развитию «зеленой экономики» в Республике Беларусь, Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года, Государственной программе «Энергосбережение».

Согласно Концепции энергетической безопасности Республики Беларусь, повышение энергетической самостоятельности должно осуществляться с учетом максимально возможного вовлечения в топливно-энергетический баланс местных энергоресурсов, прежде всего возобновляемых источников энергии [1,2]. Сейчас обеспеченность республики собственными энергоресурсами недостаточна и находится на уровне 15 % потребности в ТЭР. Увеличение внутреннего производства ТЭР и снижение зависимости от внешних поставок может быть достигнуто за счет развития возобновляемых источников энергии и атомной энергетики, снижения энергопотребления, тем самым стимулируя потребителей повышать энергоэффективность производства в реальном секторе экономики и улучшать показатели по энергосбережению в коммунально-бытовом секторе. На период 2021–2025 гг. доля ВИЭ в котельно-печном топливе (КПТ) по ГПО «Белэнерго» должна составлять в пределах 1,3–1,5 %. Доля местных ТЭР в КПТ должна составить от 2,1 % в 2021 г. и к 2025 г. приблизиться к уровню 2,4 % [3].

Внедрение и использование систем генерации на основе возобновляемых источников имеет как преимущества, так и недостатки (таблица 1).

Таблица 1 – Преимущества и недостатки систем генерации на основе возобновляемых источников

Преимущества	Недостатки
1	2
экологичность и низкое негативное воздействие на окружающую природную среду	отсутствие достаточной надежности энергоснабжения у энергетических установок, использующих возобновляемые источники энергии
автономность и возможность снабжать энергией потребителей, не присоединенных к распределительным сетям централизованных источников энергии	высокая стоимость приобретения и обслуживания оборудования
возможность приближения объектов генерации к объектам потребления, что позволяет сократить потери энергии, связанные с ее транспортировкой и распределением	необходимость резервирования мощностей традиционной энергетики
возможность автоматизации процессов производства энергии из возобновляемых источников без прямого участия человека	необходимость сооружения сложной инфраструктуры для реализации излишков электрической энергии другим потребителям
низкая вероятность техногенных катастроф	более низкие экономические показатели эффективности объектов, использующие альтернативные источники энергии, по сравнению с объектами традиционной энергетики на начальной стадии эксплуатации объектов

Одним из направлений развития возобновляемой энергетики в Республике Беларусь может стать создание структуры объектов децентрализованной энергетики. Децентрализация производства энергии рассматривается как наиболее реальная альтернатива традиционным централизованным системам энергоснабжения в мировой энергетике и имеет особую актуальность для всех секторов экономики. Для Республики Беларусь развитие децентрализованной энергетики будет способствовать повышению уровня энергетической безопасности страны, формированию оптимальной структуры топливно-энергетического баланса, развитию конкурентной среды на создаваемом рынке энергии и мощности [4].

По мнению Рудченко Г. А., «под децентрализованной энергетикой понимается совокупность энергоустановок, расположенных вблизи потребителя, находящихся в его балансовой принадлежности, предназначенных для обеспечения собственных потребностей предприятия в энергии, имеющих или не имеющих связь с централизованной системой энергоснабжения» [5].

Развитие децентрализованной энергетики обусловлено следующими факторами:

- возникновением и развитием новых технологий генерации энергии;
- появлением на рынке маневренного энергетического оборудования малой мощности, срок строительства которого, составляет 2–3 года;
- увеличением доли пиковых нагрузок в графике нагрузок энергосистем в связи с ростом энергопотребления;
- увеличением тарифов для конечных потребителей и, соответственно, стимулированием энергоемких потребителей к строительству собственных генерирующих мощностей;
- необходимостью поиска путей снижения зависимости энергетических систем государства от ископаемых источников энергии;
- необходимостью снижения объемов закупки первичных энергоресурсов у иностранных поставщиков;
- необходимостью создания экологически безопасных источников генерации в связи с нарастающей нагрузкой на окружающую среду;
- необходимостью энергоснабжения потребителей, удаленных от источников централизованной системы энергоснабжения.

Децентрализованная энергетика имеет ряд преимуществ, позволяющих ей способствовать эффективному устойчивому развитию энергетической системы Республики Беларусь:

- эффективное использование энергии и ресурсов;
- достижение установленных показателей в сфере энергоэффективности;
- высокая технологическая, экологическая и экономическая эффективность;
- инвестиционная привлекательность;
- применение инновационных технологий.

Однако широкому практическому применению децентрализованных систем генерации на основе возобновляемых источников энергии препятствует ряд барьеров, приведенных в таблице 2 [5].

Таблица 2 – Барьеры внедрения децентрализованных источников энергии

Барьеры	Характеристика
1	2
Технические	Отсутствие коммерческого производства необходимого оборудования, обеспечивающего эффективное энергоснабжение
Экономические	Относительно высокая стоимость оборудования для возобновляемых источников энергии
Правовые	Недостаток законодательных и нормативных актов, регулирующих поставку и продажу энергии от возобновляемых источников
Информационные	Недостаток информации о коммерчески зрелых технологиях, предлагаемых рынком, их преимуществах, особенностях и способах применения
Общественно-психологические	Убежденность в более эффективном функционировании крупных электростанций

Для того чтобы понимать перспективы развития децентрализованной энергетики в Республике Беларусь, проведем SWOT-анализ данного вопроса. Анализ сильных и слабых сторон, угроз и возможностей развития децентрализованной энергетики представлен на рисунке 1 [6].

<p>Сильные стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая технологическая эффективность. 2. Повышение экологической эффективности. 3. Снижение цен на тепло- и электроэнергию. 4. Модульность, масштабируемость, компактность. 5. Короткий срок ввода в эксплуатацию. 	<p>Слабые стороны</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Сложность технического регулирования и лицензирования. 2. Трудности при присоединении к сетям. 3. Непостоянство производства энергии со стороны ВИЭ.
<p>Возможности</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Эффективное использование энергии в локальных энергосистемах, ресурсосбережение, использование энергосберегающих технологий. 2. Энергетическая независимость. 3. Инвестиционная привлекательность. 4. Использование местных энергетических ресурсов. 5. Применение инновационных технологий. 	<p>Угрозы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Необходима модернизация устаревшего оборудования сетей. 2. Недостаточно проработанная нормативно-правовая база. 3. Производственно-инжиниринговая база.

Рисунок 1 – SWOT-анализ развития децентрализованной энергетики

Объекты распределенной энергетики обеспечивают энергетическую независимость конечного потребителя и позволяют самостоятельно регулировать процесс эксплуатации таких объектов. Это позволяет устранить проблемы сбоев, отключений, нарушений параметров тока и напряжения по независимым от потребителя причинам.

Инвестиционная привлекательность проектов малой энергетики обусловлена относительно небольшим уровнем первоначальных капиталовложений, возможностью скорого ввода объекта в эксплуатацию, а также возможностью контроля со стороны потребителя.

Далее рассмотрим условия организации и функционирования децентрализованных источников энергии во всех сферах национальной экономики, представленные в таблице 3.

Ключевым фактором, определяющим необходимость использования объектов децентрализованной генерации, является возможность использования местных и возобновляемых энергетических ресурсов для производства электрической и тепловой энергии. Так, на предприятиях деревообработки в качестве топлива могут использоваться отходы производства – древесная щепа, на сельскохозяйственных предприятиях – отходы животноводства, растениеводства в формах биомассы и биогаза [4].

Одним из ключевых направлений развития децентрализованной энергетики является сельское хозяйство. Энергоснабжение объектов сельского хозяйства имеет ряд специфических особенностей: рассредоточенность потребителей, малая единичная мощность, большая протяженность электрических, тепловых и газовых сетей, наличие больших территорий, часто малонаселенных, где сельскохозяйственное производство ведется, но централизованное энергоснабжение отсутствует. Также стоит отметить, что в сельскохозяйственных районах имеется более свободный доступ к возобновляемым и местным источникам энергии по сравнению с урбанизированными районами [4].

Таблица 3 – Общие условия белорусской модели внедрения децентрализованных источников энергии

Условие 1	Краткая характеристика 2
Внедрение и функционирование	Внедрение и функционирование децентрализованных источников энергии строится на основе учета следующих условий: <ul style="list-style-type: none"> - учет особенностей спроса на качество и количество энергии локальными потребителями всех ее видов; - объединение всех стадий процесса энергопроизводства при использовании децентрализованных источников энергии от генерации до потребления; - максимальное обеспечение потребностей в первичных источниках энергии за счет собственных ресурсов территории
Территориальное размещение	Представлены фрагментарно на объектах промышленного, бытового, социального, аграрного и других секторов экономики
Тип генерации	Применяются следующие системы генерации: <ul style="list-style-type: none"> - на основе использования органического топлива (дизельные электростанции, газотурбинные, парогазовые установки и др.); - системы на основе возобновляемых источников энергии (ветроэнергетические, фотоэлектрические установки, системы, использующие биомассу и гидроэнергию)
Сценарии работы устройств	Используются следующие сценарии работы устройств: <ul style="list-style-type: none"> - альтернатива централизованному энергоснабжению; - дополнение к централизованной системе энергоснабжения; - резервный источник электроэнергии и тепла

В условиях отсутствия в республике в достаточных объемах собственных запасов топливно-энергетических ресурсов для производства энергии повышение конкурентоспособности предприятий отечественного агропромышленного комплекса возможно за счет замещения традиционных энергетических ресурсов альтернативными и возобновляемыми. Выбор источника генерации энергии

предприятием, с учетом качества имеющегося потенциала, должен базироваться на комплексной оценке эффективности, позволяющей не только снизить затраты на производство продукции, но и обосновать установленную мощность источника, обеспечивающую не только потребности организации АПК, но и возможный отпуск энергии в централизованную сеть.

Развитие инфраструктуры децентрализованных энергетических предприятий, использующих местные и возобновляемые источники энергии, позволит:

- осуществлять энергетическое обеспечение хозяйственной деятельности предприятий;
- участвовать в регулировании суточного графика покрытия электрической нагрузки белорусской энергетической системы;
- внедрять технологические инновации, высокоэффективное оборудование в энергетическое производство (например, технология Smart Grid – это автоматизированная система, которая самостоятельно отслеживает и распределяет потоки электричества для достижения максимальной эффективности использования энергии);
- рационально использовать топливно-энергетические ресурсы;
- снизить нагрузку на окружающую среду;
- повысить уровень занятости и деловой активности населения [7].

Литература

1. Концепция энергетической безопасности Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.by>.
2. Матвейчук, Д. Н. Потенциал использования биомассы для обеспечения энергетической безопасности Республики Беларусь / Д. Н. Матвейчук // Минерально-сырьевой комплекс: инженерные и экономические решения: материалы XVII Международной научно-практической конференции, посвященной 100-летию БНТУ, Минск, 29 октября 2020 г. / Белор. нац. техн. ун-т. – Минск, 2020. – 374 с.
3. Манцорова, Т. Ф. Основные подходы к оценке уровня энергетической безопасности странами ЕАЭС/ Т. Ф. Манцорова, Е. П. Корсак // Современные технологии и экономика энергетики : материалы Междунар. науч.-практ. конф. 29 апреля 2021 г. – СПб. : ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2021. – С. 61–63.
4. Матвейчук, Д. Н. Алгоритм выбора децентрализованного источника электроснабжения/ Матвейчук Д. Н. // Современные технологии и экономика энергетики : материалы Междунар. науч.-практ. конф. 29 апреля 2021 г. – СПб. : ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2021. – С. 58–60.
5. Рудченко, Г. А. Экономические инструменты совершенствования системы энергосбережения предприятий АПК на основе использования децентрализованных источников энергии: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Г. А. Рудченко. – Минск, 2020. – 181 с.
6. Баграмова, И. В. SWOT-анализ развития распределенной энергетики в Российской Федерации / И. В. Баграмова // Молодой ученый. – 2017. – № 22 (156). – С. 240–242.
7. Манцорова, Т. Ф. Возобновляемые источники энергии в системе энергетической безопасности страны/ Т. Ф. Манцорова, Е. П. Корсак, Д. Н. Матвейчук // Экономический бюллетень. – 2020. – № 10.

Мселати А. Ф., аспирант Института экономики,
Национальная академия наук Беларуси

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОБЕСПЕЧЕНИЮ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ ЛИВИИ

Улучшение экономической ситуации необходимо для стабилизации Ливии. Три основных вопроса включают экономический аспект нестабильности в Ливии: кризис ликвидности, отсутствие импорта, приводящее к инфляции цен на многие продукты и контрабанда субсидируемых товаров. В основе этих явлений лежит система патронажа, которая мало стимулирует действующие элиты к проведению реформ. Сложная ситуация с безопасностью также не позволяет реализовать широкомасштабные усилия по стабилизации Ливии: одной из причин массового банкротства банков в 2014 году была среда повсеместной преступности. Ливийские банки начали ограничивать вывод средств на сумму от 200 до 500 динаров на счет [1].

Кроме того, Ливия импортирует 85 % продуктов для внутреннего потребления [3]. Долгое несоответствие между официальным обменным курсом ливийского динара и обменным курсом черного рынка способствовало мошенничеству при импорте. Импортёры и те, кто связан с банками или центральным банком Ливии, могли участвовать в этой манипуляции. В результате только 14 % заявленного импорта поступает на рынки Ливии через кредит, предоставленный центральным банком, в твердой иностранной валюте для продажи на черном рынке Ливии. Все это сформировало дефицит товаров и, соответственно, спровоцировало резкую инфляцию, из-за которой стоимость потребительской корзины стала слишком высокой для большинства ливийцев. Этот дефицит даже распространился на субсидированные продукты с контролируруемыми ценами, такими как бензин, газ и хлеб, поскольку ополченцы и другие преступные группировки продолжают захватывать государственные каналы распределения ресурсов. Сосредоточив этот дешевый доступ к столь востребованным товарам в своих руках, они получили возможность либо контрабандой переправлять товары за границу для продажи по ценам мирового рынка, либо взимать высокую надбавку с продаж ливийцам, остро нуждающимся в этих товарах [1].

Интенсивность, с которой эти проблемы влияют на ливийцев, означает, что наиболее многообещающим путем к изменению несостоявшегося государственного статуса Ливии является более широкая стратегия стабилизации. Следовательно, более эффективный подход к стабилизации в будущем должен быть более согласованным в борьбе с ликвидностью, инфляцией и контрабандой. Недоверие к банковской системе в сочетании с этими тремя факторами давления разрушили ливийскую экономику и способствовали росту денежной экономики, действующей в основном вне регулирующего контроля. Хотя имеющиеся решения этих проблем неполны, европейские и другие участники стратегии стабилизации экономики Ливии имеют все возможности для их продвижения. И хотя решения кризиса безопасности в значительной степени

выходят за рамки текущей ситуации, политические и экономические структуры, поддерживающие действующую элиту и вызывающие такое сопротивление переменам, должны приступить к выполнению поставленных правительством Ливии задач.

Экономическое направление усилий по стабилизации нуждается не только в согласовании, но и в укреплении, даже если международные субъекты уже пытались активно влиять на внутреннюю политику Ливии, принцип сотрудничества должен быть основным в разрешении этого вопроса. Например, сектор экономического восстановления программы ПРООН сосредоточена на оказании помощи ливийцам в развитии частного бизнеса [2]. Это работало на местном уровне, а не через структуры национального уровня. В Бенгази программа поддержала организацию Tatweer, созданную местными жителями для обеспечения ИТ-обучения, программ по поощрению технологических стартапов и инкубатора, помогающего развиваться предпринимателям. В Триполи программа ПРООН работала с Toyota над организацией трехмесячной спонсируемой программы обучения, охватывающей профессиональные и академические дисциплины [2]. Учитывая дисбаланс между государственным и частным секторами в Ливии, правильный путь к долгосрочному экономическому развитию – это поощрение как ливийского предпринимательства, так и программ обучения для переподготовки рабочих. Более того, отделив эти программы от государственного сектора Ливии, с его проблематичной институционализированной культурой работы и статусом объекта борьбы ливийских ополченцев и политических группировок, эти программы становятся более устойчивыми, поскольку они изолированы от участия в текущем конфликте Ливии.

Несмотря на недостаточную поддержку со стороны Правительства национального согласия Ливии как партнера, предпринимались попытки перейти от оказания чрезвычайной помощи к решению некоторых структурных проблем к разработке долгосрочных стратегий. ПРООН разработала основу, чтобы заложить основы для долгосрочных изменений наряду с краткосрочным решением проблем финансового сектора. Используя цели в области устойчивого развития, согласованные ООН в 2015 году, стратегия развития экономики Ливии сосредоточена на восстановлении предоставления услуг и наращивании потенциала институтов управления с общим упором на экономическую стабилизацию [2].

Соединенные Штаты, Великобритания и другие страны оказывали последовательное дипломатическое давление, чтобы поддержать программу реформ между центральным банком, Министерством финансов и Президентским советом в попытке решить экономические проблемы Ливии. После серии диалогов, в которых участвовали западные дипломаты, Международный валютный фонд, Всемирный банк и ключевые ливийские финансовые игроки, глава центрального банка объявил в начале июня 2018 года, что реформы были согласованы, в том числе по ключевым вопросам субсидий и обменного курса, которые во многом лежат в основе экономической нестабильности в Ливии.

Однако ливийские власти не смогли их реализовать в полной мере. Есть основания опасаться, что эти реформы не имеют правильной направленности. Без соответствующих мер по восстановлению доверия к банкам или обеспечению того, чтобы ливийский импорт удовлетворял спрос, рыночные силы, вызвавшие

инфляцию и девальвацию, просто соответствующим образом не смогу функционировать.

Устранение макроэкономических структурных недостатков Ливии приносит коллективную пользу гражданам Ливии и остается лучшим способом переломить текущую ситуацию внутри страны. Это также способствует вовлечению общественности в политический процесс. Более пристальное внимание к экономике со стороны участников стабилизации было бы также политически эффективным, поскольку это также могло бы помочь подорвать экономические стимулы, которые политические субъекты Ливии имеют для защиты статус-кво. Укрепление экономики станет вторым столпом в усилиях по построению стабильной Ливии.

Литература

1. Tarek Megerisi. Order from chaos: Stabilising Libya the local way [Electronic resource] / Tarek Megerisi // Policy Brief 19 July 2018. – Mode of access: https://ecfr.eu/wp-content/uploads/ECFR_265_Order_from_chaos_stabilising_libya_the_local_way_T_Megerisi.pdf. – Date of access : 09.11.2021.
2. UNDP and the UN [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.ly.undp.org/>. – Date of access : 09.11.2021.
3. World Bank [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.worldbank.org>. – Date of access : 09.11.2021.

УДК 338.45:69

Носко Н. В., старший преподаватель,
Дашкевич Т. В., старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

ВЛИЯНИЯ ТЕХНОЛОГИИ НА ВЫБОР ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ФОРМ И СТРУКТУР УПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВОМ

На сегодняшний день для эффективного управления имеющимся потенциалом инвестиционного и строительного процессов Республики Беларусь возникает необходимость создания целостной и гибкой системы управления, что позволит значительно сократить продолжительность строительного цикла и существенно улучшить его другие технико-экономические показатели. Неотъемлемым элементом проводимых преобразований является совершенствование организационных структур управления.

Научными исследованиями в этой области продолжительное время занимаются многие ученые и специалисты. Несмотря на широкое освещение в современной научной литературе теоретических и методических основ организационной структуры, многие аспекты данной тематики продолжают быть предметом острых дискуссий, в частности – влияние ситуационных факторов на строение организационной структуры.

Ситуационный подход, выдвигая в качестве основной предпосылки идею о многообразии, а не однозначности рациональных форм организации производства и управления, предполагает не просто ввести градацию организационных структур, механизмов координации и т. п., в зависимости от ситуации, но и дать систему взаимосвязанных характеристик «ситуации». К таким характеристикам относятся организационная задача, технология организационных процессов, окружающая среда, фактор инноваций и т. п. Известны в этом отношении работы Дж. Вудворд, Т. Бернс и Д. Сталкер, П. Лоуренс и Дж. Лорш, Дж. Гэлбрейт, Дж. Томпсон, Ч. Перроу.

В целом, при выборе организационной структуры наиболее значимыми, считают О. С. Виханский и А. И. Наумов, являются следующие факторы: размер и степень разнообразия деятельности, присущие организации; географическое размещение организации; технология; отношение руководителей и сотрудников к организации; динамизм внешней среды; стратегия, реализуемая организацией [1].

Организационная структура организации должна обладать определенной гибкостью, адаптивностью, способной своевременно реагировать на изменения как в управляемом объекте, так и во всей системе управления, в то же время она должна быть надежной.

Мероприятия по перестройке системы управления строительством недостаточно подкреплены научными разработками, учитывающими особенности современных экономических условий. Такое положение можно объяснить изолированностью существующих методов обоснования структур управления от особенностей технологии строительного производства, динамики хозяйственного механизма и общей концепции развития системы управления. При реорганизации строительных предприятий слабо учитывался такой фактор как технология. В этой связи формирование организационных структур в строительстве осуществляется на основе хозяйственного опыта, в большинстве случаев без комплексного учета конкретных организационно-технологических условий функционирования.

Влияние технологии на организационную структуру по мнению О. С. Виханского проявляется в следующем. Во-первых, число структурных единиц и их взаимное расположение сильно зависят от того, какая технология используется в организации. Во-вторых, организационная структура должна быть построена таким образом, чтобы она позволяла проводить технологическое обновление [2].

Одна из первых работ по исследованию взаимосвязи между технологией и организационной структурой выполнена Э. Чеплом и Л.Сэйлсом. Они утверждают, что тип технологии (определенной как последовательность потока работ) должен быть основным критерием при проектировании организационной структуры и что такое проектирование должно осуществляться скорее снизу вверх, чем сверху вниз. Под технологией здесь понимается последовательность выполняемых работниками трудовых операций или «кто и что делает, за кем, когда, где и как часто» [3].

В промышленности в результате многочисленных исследований (Дж. Вудворд, Ч. Перроу, Д. Томпсона, Р. Скотта) было установлено влияние типа про-

изводства на организационную структуру управления на основе взаимосвязи производственных технологий и организационных структур.

Наиболее авторитетное исследование (по данным 80 английских промышленных фирм) взаимосвязи технологий производства и организационных структур было проведено английским социологом Джоан Вудворд. Она пришла к выводу, что исходя из типа технологии рабочего потока, фирмы подразделяются на три группы: 1) фирмы с единичным и мелкосерийным производством (изготовление мебели, одежды, нестандартной электронной аппаратуры и т. п. по индивидуальным заказам); 2) фирмы с крупносерийным и массовым производством (например, предприятия со сборочными линиями); 3) фирмы с «непрерывным» производством (например, производство химических веществ) [4, 5].

Различия в технологии между предприятиями разных групп обуславливаются в [4, 5] их технической сложностью, или степенью вовлеченности в производственный процесс техники и оборудования с целью исключения из него людей. Задействованные в сложных технологиях сотрудники заняты, прежде всего, наблюдением за работой оборудования (считается, что техническая сложность возрастает от 1-й группы к 3-й).

Взаимосвязи производственных технологий и организационных структур приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Взаимосвязи производственных технологий и организационных структур [4,5]

Характеристика	Производственные технологии		
	Единичное или мелкосерийное производство	Крупносерийное или массовое производство	Непрерывное производство
1	2	3	4
Техническая сложность	Низкая	Средняя	Высокая
Организационная структура			
Формализация	Низкая	Высокая	Низкая
Централизация	Низкая	Высокая	Низкая
Количество уровней управления	3	4	6
Доля высших администраторов в общей численности сотрудников	Низкая	Средняя	Высокая
Соотношение численности вспомогательного и основного персонала	1/9	1/4	1/1
Норма контроля менеджеров первой линии (мастеров)	23	48	15
Коммуникации			
Письменные (вертикальные)	Небольшая доля	Преимущественная доля	Небольшая доля
Устные (горизонтальные)	Преимущественная доля	Небольшая доля	Преимущественная доля
Структура в целом	Органическая (гибкая)	Механистическая (жесткая)	Органическая (гибкая)

В отличие от мелкосерийного и непрерывного производства стандартизованное массовое производство требует централизованного принятия решений и четко сформулированных правил и процедур. С повышением сложности технологии возрастает значение административного управления и повышается роль вспомогательного персонала. Чем менее однородным является производственный процесс, тем более тщательным должен быть контроль. Высокая сложность технологического оборудования обуславливает возрастание значения вспомогательного труда (косвенным образом участвующего в производстве товаров), поэтому для массового производства характерно высокое соотношение вспомогательного и прямого труда.

Массовое производство отличается наибольшей нормой контроля менеджеров первой линии. Так, на конвейере (рутинный характер рабочих заданий) под началом мастера могут находиться до 48 работников. При мелкосерийном и непрерывном производстве на одного менеджера первой линии приходится меньшее число подчиненных, поскольку за ними требуется более пристальное наблюдение. В целом, фирмы с мелкосерийным и непрерывным производством имеют органическую структуру, а компании с массовым производством – механистическую [6].

Дж. Вудворд пришла к важному выводу: «Разные технологии предполагают разные требования к людям и организациям, удовлетворение которых предполагают соответствующие структуры». Взаимосвязи структур и технологий оказывают прямое влияние на результаты деятельности организации [4].

Таким образом, одна из гипотез о функционировании организационных систем является гипотеза о связи между организационной структурой и технологией, что проявляется в зависимости структуры от «технической сложности» производственного процесса. Согласно этой гипотезе, для каждого типа технологии существует свой, наиболее подходящий тип организационной структуры.

Вариантом этой гипотезы выступает зависимость структуры не от сложности процесса, а от гибкости его технологии. Эта характеристика учитывает не только внешнюю форму технологии, но и ее изменчивость. Эта гипотеза сформулирована в [7], где приводятся результаты обследования 43 американских промышленных фирм, с целью проверки этой гипотезы.

Предложенная в [7] шкала гибкости технологии устроена следующим образом. Высокие оценки по этой шкале получают фирмы, в которых множество технологических процессов используется для производства широкого диапазона продуктов, причем эти продукты меняются год от года в результате улучшения моделей или совершенствования самих технологических процессов (типичный пример – предприятия электронной промышленности). Из трех категорий фирм к этому описанию ближе всего первая (единичное и мелкосерийное производство). Низкие оценки по шкале гибкости технологии получают фирмы с жестко зафиксированной технологической схемой и высоким постоянством выпускаемой продукции. К этому типу относится, в частности, третья из рассмотренных в [4] категорий фирм – непрерывное производство. Крупносерийное и массовое производство находится в среднем диапазоне этой шкалы [8].

По мнению А. И. Рубахова, согласно этой гипотезе, если рассмотреть задачу достижения высокой технологичности строительных решений, то организаци-

онная увязка возможна только при интеграции в одной системе всех звеньев, где она обеспечивается: от проектирования до технологических операций на стройплощадке. В связи с этим и возникает задача создания такой организационной структуры, в которой можно было бы обеспечить достижение одной из научно-производственных целей – повышение технологичности строительных решений [9].

В научно-исследовательской работе В. Г. Евтуха показано, что эти тенденции могут быть наиболее успешно реализованы при создании производственных строительных объединений на основе интеграции традиционных организационных структур. При этом в строительстве по некоторой аналогии с промышленностью возможны два основных пути создания объединений. Первый путь базируется на принципах организационно-технологической неделимости технологии строительного производства с целью быстрее достижения конечных результатов работы. Второй – на принципах слияния однородных или близких по профилю работы звеньев с целью повышения технического уровня строительства и гибкости организационных структур управления за счет его специализации и кооперирования [10].

В этой связи формирование организационных форм и структур управления строительством должно осуществляться на основе комплексного учета конкретных организационно-технологических условий функционирования, то есть в первую очередь необходимо учитывать особенности технологии строительного производства.

Литература

1. Виханский, О. С. Менеджмент: Учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 6-е изд., перераб. и доп. – Москва : Магистр, НИЦ ИНФРА-М, 2019. – 656 с.
2. Виханский, О. С. Стратегическое управление: учебник / О. С. Виханский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Гардарика, 1998. – 296 с.
3. О'Шонесси, Дж. Принципы организации управления фирмой [Текст]: перевод изд. O'Shaughnessy, John. Patterns of business organization / John O'Shaughnessy, London, George Allen & Unwin Ltd 1976 / Предисл. Д. И. Евенко. – Москва : Прогресс, 1979. – 420 с.
4. Woodward, Joan. Industrial Organizations: Theory and Practice, London: Oxford University Press, 1965.
5. Woodward, Joan. Management and Technology, London: Her Majesty's Stationery Office, 1958.
6. Дафт, Р. Менеджмент: пер. с англ. / Р. Дафт. – 6-е изд. / – СПб. : Питер, 2006. – 864 с.
7. Harvey, E. Technology and the structure of organizations. Amer. Sociological Rev., v. 33, No. 2, 1968. – pp. 247–259.
8. Чернявский, А. Л. Количественные методы исследования организационных систем (обзор). Часть II / А. Л. Чернявский // Автомат. и телемех. – 1978. – Выпуск 3. – С. 88–108.
9. Рубахов, А. И. Управление переменами на строительном предприятии / А. И. Рубахов. – Минск : Амалфея, 2011. – 408 с.
10. Евтух, В. Г. Организационно-технологические основы формирования структур производственных строительных объединений: диссертация ... канд. техн. наук: 08.00.05 / В. Г. Евтух. – Минск, 1979. – 245 с.

Трацевская Л. Ф., к. э. н., доцент
УО «Витебский государственный университет имени П. М. Машерова»
г. Витебск, Республика Беларусь

ВИТЕБСКАЯ ОБЛАСТЬ: ФАКТОРЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Современное социально-экономическое развитие Витебской области в значительной мере определяется устойчивым функционированием ее экономики, для которого она располагает значительным потенциалом, позволяющим ей решать многие проблемы, возникающие на этом пути.

Основным документом, определяющим долгосрочные приоритеты устойчивого развития Беларуси и ее регионов, является Национальная стратегия устойчивого развития. Первый такой документ был принят в 1997 г. (первый не только в республике, но и на пространстве стран СНГ). В 2015 г. разработана Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь до 2030 г., в соответствии с которой ключевой задачей устойчивой жизнедеятельности является удовлетворение возрастающих потребностей населения с наименьшими затратами при сокращении использования не возобновляемых ресурсов и ущерба окружающей среде [1].

Как показало исследование, базовые ресурсы, которыми располагает Витебская область, и хозяйственный комплекс, созданный на территории региона, позволяют удовлетворять существующие потребности регионального сообщества в электрической и тепловой энергии, воде, основных продуктах питания. Обеспеченность населения торговым и коммунальным обслуживанием, социальными (здравоохранение, образование, социальное обслуживание) и бытовыми услугами повсеместно соответствует принятым социальным стандартам.

В то же время эффективность использования ресурсов в региональной экономике и жизнеобеспечении не достаточна для устойчивого развития территории Витебской области. Масштабы и результативность экономической деятельности, характер и территориальная локализация мест приложения труда не позволяют обеспечить необходимый уровень качества жизни населения на всей территории региона. Экономический рост сопровождается увеличением использования не возобновляемых ресурсов и нагрузки на окружающую среду.

Среди основных угроз устойчивому развитию региона, по нашему мнению, следует выделить:

1. Недостаточные потоки ресурсов, получаемых от экономической деятельности, основными причинами чего послужили:

- высокая энерго- и материалоемкость, недостаточная конкурентоспособность хозяйственного комплекса вследствие малого распространения современных и уникальных производств и технологий;
- отсутствие достаточных внутренних и внешних инвестиционных ресурсов для коренной модернизации производственной базы;
- низкая производственная и технологическая культура, незначительное распространение лучших международных практик в организации производства и бизнес-администрировании;

- низкая инновационная активность и восприимчивость субъектов хозяйствования, предпринимательский потенциал населения и органов государственной власти.

2. *Сокращение демографического и трудового потенциала, особенно в малых городских населенных пунктах и сельской местности, чему во многом способствовали:*

- неблагоприятная возрастная структура населения, в которой численность поколений старших возрастов превышает численность поколений, вступающих в детородный и трудоспособный возраст;

- высокие показатели смертности трудоспособного населения, особенно мужчин, главным образом, вследствие болезней системы кровообращения, новообразований, внешних причин (отравлений алкоголем, самоубийств, несчастных случаев, связанных с транспортом и др.);

- низкие показатели рождаемости: на протяжении более чем 15-летнего периода суммарный коэффициент рождаемости не превышает 1,6 при критическом значении, позволяющем обеспечить простое замещение поколений, 2,1–2,3;

- низкие показатели здоровья детей, подростков и молодежи;

- непривлекательные условия жизни и труда в малых городских населенных пунктах и сельской местности.

3. *Значительная зависимость региональной энергетической системы от внешних топливно-энергетических ресурсов по причине:*

- преобладания производственных мощностей, ориентированных на использование природного газа в качестве первичного топлива;

- существенно более низкой энергетической отдачи и экологичности использования местных природных видов топлива (торф, дрова);

- недостаточной заинтересованности субъектов хозяйствования и населения в переходе к широкому использованию местных видов топлива и источников энергии.

4. *Значительные объемы потребления невозобновляемых источников энергии.*

Среди основных причин сложившейся ситуации следует выделить:

- недостаточное знание местного потенциала возобновляемых источников и технологий их использования;

- отсутствие инвестиционных ресурсов для массового перехода на технологии использования возобновляемых источников энергии;

- монопольное положение на энергетическом рынке республики концерна «Белэнерго»;

- недостаточная заинтересованность субъектов хозяйствования и населения в переходе к широкому использованию возобновляемых источников энергии.

5. *Истощение и деградация земель вследствие сельскохозяйственного использования, что было вызвано следующими причинами:*

- несоблюдением сельскохозяйственными организациями технических регламентов в растениеводстве;

- отсутствием стабильного финансирования мероприятий по известкованию почв;

- отсутствием практики ведения сельского хозяйства на принципах устойчивого и органического земледелия;

- несформировавшимся спросом на продукцию органического земледелия при ее более высокой затратности в сравнении с традиционными технологиями.

6. *Рост выбросов в атмосферный воздух от мобильных источников, чему послужили следующие причины:*

- значительный рост количества автомобильных транспортных средств – за период с 2005 г. число грузовых автомобилей в регионе возросло более чем в 2 раза, легковых – в 1,5 раза;

- низкие требования к экологичности топлива и параметров автомобильных двигателей.

7. *Значительное загрязнение атмосферного воздуха стационарными промышленными источниками.*

К причинам, обусловившим данное стечение обстоятельств, можно отнести:

- размещение на территории региона нефтеперерабатывающего комплекса, формирующего более половины областных объемов выбросов, отходящих от стационарных источников;

- недостаточное улавливание отходящих выбросов.

8. *Загрязнение поверхностных и грунтовых вод в результате производственной и хозяйственной деятельности вследствие следующих причин:*

- недостаточная предварительная очистка промышленных стоков от специфических ингредиентов и токсичных веществ перед сбросом в централизованную систему канализации;

- отсутствие практики применения современных технологий защиты окружающей среды в районе крупных животноводческих помещений;

- нарушение правил хранения минеральных удобрений и средств химической защиты растений;

- недостаточное количество станций обезжелезивания на территории районов области.

9. *Интенсивный рост накопления промышленных и коммунальных отходов, чему, преимущественно, послужили [2, с. 266]:*

- недостаток специализированных организаций, осуществляющих сбор и переработку отходов;

- недостаточно развитая материально-техническая база системы сбора и переработки отходов;

- недостаток квалифицированных кадров в сфере обращения с отходами;

- отсутствие материальных стимулов для обеспечения сбора и переработки отходов;

- неотработанный механизм организации сбора твердых бытовых отходов;

- слабое информирование населения по вопросам сбора и переработки отходов;

- низкая культура населения в сфере раздельного сбора отходов.

Кроме того, как показало исследование, негативные последствия для устойчивого развития Витебской области также могут иметь:

1. Изменения условий поставок энергоносителей в Республику Беларусь, что может существенно сократить доходные источники, получаемые от регионального нефтехимического комплекса, еще более повысить энергоемкость экономики региона.

2. Опережающее развитие в сопредельных внутренних и внешних регионах видов экономической деятельности, основанных на схожих ресурсах и возможностях, способно закрыть данные ниши как потенциальные направления развития Витебской области или существенно снизить их эффективность (свиноводство, производство бутилированной воды, деревопереработка, транспортно-логистические услуги, производство строительных материалов, образовательные услуги).

3. Ускорение технологического прогресса с резким сокращением периода коммерциализации новшеств и жизненного цикла товаров при существующей низкой инновационной активности и восприимчивости региона, следствием чего может стать полная утрата конкурентоспособности секторов, формирующих валовой региональный продукт.

4. Избыточность производственных мощностей в традиционных секторах мировой экономики III, IV технологических укладов (составляющих основу регионального хозяйственного комплекса), усиление конкуренции на основных рынках в связи с появлением новых мировых центров силы в Азии и Латинской Америке может привести к сокращению масштабов экономической деятельности и получаемых региональных доходов до критических значений.

Будущее региона, возможности решения обозначенных выше проблем и пути дальнейшего развития зависят, по нашему мнению, от ряда факторов.

Во-первых, они определяются внутренними факторами: имеющимися ресурсами, сложившейся структурой хозяйства, а также экологической емкостью территории, возможностью расширения на ней экономической деятельности без нарушения экологического равновесия.

Во-вторых, существуют общие закономерности развития территорий, когда новые производства, бизнес тяготеют, прежде всего, к уже сложившимся промышленным центрам, размещаются вдоль транспортных коридоров. Стратегии, ориентированные на преодоление этих тенденций, дорогостоящи и не гарантируют результат. Кроме того, Витебская область как часть единого территориального, политического, экономического и социального пространства Республики Беларусь подчиняется принятым концепциям развития государства. В приложении к регионам важнейшей из них является концепция территориально-поляризованного развития. В соответствии с ней районы, не относящиеся к промышленно развитым и удаленные от транспортных коридоров, призваны выполнять роль природного каркаса и уравнивать нагрузку на окружающую среду со стороны центров экономической активности. Это осложняет возможности экономического развития периферии.

Третья группа факторов связана с глобализацией мировой экономики, тесными экспортно-импортными отношениями хозяйственного комплекса Витебской области со многими странами. Это определяет его зависимость от внешнеэкономических и политических тенденций, изменения ситуации на международных рынках.

Обозначенные обстоятельства способствуют формированию дополнительных возможностей для устойчивого развития области и открывают следующие тенденции, определяющие уровень устойчивого развития области в перспективе:

1. Рост численности населения Земли и связанное с этим увеличение потребности в воде и продуктах питания повышает значимость созданного в регионе сектора выращивания и переработки сельскохозяйственной продукции, имеющихся запасов минеральных и пресных подземных вод, лесных и озерных ресурсов.

2. Возрастающая роль информационных технологий в производственной, бытовой и социальной сфере, широкое внедрение компьютерного моделирования технологических процессов, конструкторских решений и новых видов продукции усиливает значимость действующей в области системы подготовки кадров для IT-сферы и существующих предпосылок развития региона в данном направлении.

3. Расширение сетей производителей и глобальных цепей создания добавленной стоимости открывает возможности для эффективного встраивания технологических сегментов региональной экономики в глобальную экономику.

4. Развитие и повышение доступности технологий ресурсосбережения, альтернативной энергетики и энергетики с использованием возобновляемых ресурсов, био- и нанотехнологий создает новые шансы решения ключевых проблем устойчивого развития региона, вызванных низкой эффективностью его экономики.

Таким образом, проведенное исследование позволило установить, что ключевой задачей устойчивого развития Витебской области является повышение уровня жизни ее населения путем осуществления эффективной хозяйственной деятельности при сокращении использования невозобновляемых ресурсов и ущерба окружающей среде.

В то же время в экономике Витебской области существует ряд проблем, препятствующих ее стабильному экономическому положению. Их решение, а также наличие благоприятных факторов регионального развития, определяющих его дополнительные возможности, позволят не только повысить социально-экономический потенциал, но и создать достаточно весомые предпосылки для дальнейшего устойчивого развития региона.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года [Электронный ресурс] / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Минск, 2015. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 15.10.2021.

2. Трацевская, Л. Ф. Устойчивое развитие Витебской области: основные вызовы / Л. Ф. Трацевская // Наука – образованию, производству, экономике: материалы XXIV (71) Региональной научно-практической конференции преподавателей, научных сотрудников и аспирантов, Витебск, 14 февраля 2019 г.: в 2 т. / Витеб. гос. ун-т; редкол.: И. М. Прищепа (гл. ред.) [и др.]. – Витебск : ВГУ имени П.М. Машерова, 2019. – Т. 1. – С. 265–267.

6 СЕКЦИЯ. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ

УДК 338.2

Грицовец Е. А., преподаватель, магистр

УО «Республиканский институт профессионального образования»
Филиал «Колледж современных технологий в машиностроении и автосервисе»,
г. Минск, Республика Беларусь

РАЗРАБОТКА ИННОВАЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ. ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ПЛАТФОРМЫ: ФОРМИРОВАНИЕ, ВЛИЯНИЕ НА ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Аннотация

В настоящее время инновационные процессы становятся существенным фактором, определяющим стратегический успех предприятия на рынке товаров и услуг, устойчивость и стабильность его развития. Задача стратегического управления состоит в приспособлении организации к изменениям внешней среды. Рассмотрена классификация стратегий инновационного развития. Авторами на основе проведенных исследований предложена обобщающая характеристика типов инновационной стратегии. Показана взаимосвязь инновационных стратегий. Выявлена характеристика направлений инновационной стратегии в структуре стратегического управления предприятием. В статье приведена модель формирования стратегического инновационного развития предприятия во взаимодействии целей предприятия и ресурсной составляющей.

Инновационная деятельность разнообразна по техническому содержанию и формам производства. Предполагаемые исследования и осуществление производственно-технических и экономических проектов связаны не просто с пояснением конфигураций, а предполагают собой попытку становления новой концепции с ее новыми научно-техническими характеристиками.

Степень инновационного потенциала предприятия, т. е. его перспективы в достижении поставленных инновационных задач, формирует оптимальную систему инновационного процесса. Грамотно поставленные инновационные цели, их осуществление, выступают как средство получения прибыли, увеличения уровня конкурентоспособности, проявления и зарекомендованности себя на рынке. Из этого следует, что чем выше уровень инновационного потенциала компании, тем более успешно она избегает кризиса.

Одним из более важных элементов для достижения миссии и целей предприятия является инновационная стратегия. Она отличается от других своей новизной, концепцией и индивидуальностью для потребителей, рынка и компании.

Инновационная стратегия – генеральная линия поведения фирмы по вопросу использования инноваций в ее хозяйственной деятельности.

Виды инновационных стратегий:

Активная наступательная стратегия. Главная цель – стать лидирующим предприятием на определенном сегменте рынка, а также получение максимально высокой прибыли с минимальными затратами. Характерной чертой является высокий риск.

Умеренно наступательная стратегия. Концепция обеспечивает позиции «второго, самого лучшего производителя». Цель – избежать высоких рисков и добиться стабильной прибыли.

Оборонительная стратегия. Главное назначение – удержать лидирующие и конкурентоспособные позиции на уже имеющихся рынках.

Оборонительная стратегия может использоваться в 2 вариантах:

– лидерство в снижении затрат. Главная функция – поддерживать прибыль с помощью низких издержек, сосредоточить усилия на производстве максимального объема продукта.

– патентное блокирование. Основано на приобретении фирмой патентов на сам продукт, технологии его изготовления и т. д.

Остаточная стратегия. Цель стратегии заключается в стремлении «прижиться» на уже освоенном рынке с морально устаревшими изделиями.

Дополняющая стратегия. Цель стратегии – получить высокую прибыль за счет выпуска дополнительных товаров.

Комбинированные стратегии. Крупные диверсифицированные фирмы могут параллельно применять различные инновационные стратегии для отдельных продуктов, видов производства, ассортиментных групп продукции.

Переходные стратегии. Обозначают переход фирмы на различных этапах хозяйственной деятельности от одной стратегии к другой.

Разработка инновационной стратегии предполагает её формализацию в виде инновационной программы. При этом должны быть поставлены цели, задачи, процедуры, включённые в программу. Для того что бы организованно обеспечить выполнение программы, необходимо сформировать организационную структуру управления инновациями, внедрить её в организационную структуру общего менеджмента предприятия, создать систему внешних коммуникаций с партнёрами, потребителями и прочими заинтересованными сторонами.

Разработка инновационной стратегии – это непрерывный, динамичный процесс, основанный на выборе потенциально успешной стратегической позиции для компании. Этот выбор предполагает сравнительный анализ путем сравнения потребностей клиентов и способности компании их удовлетворить. И именно стратегические инновации играют решающую роль в установлении такой стратегической позиции, при которой компания может расширять свою рыночную зону или выходить на новые рынки. Предпосылкой для разработки такой разрушающей рынок инновации является выявление тенденций, наблюдаемых на рынке, в частности возможных разрывов, предшествующих кризису. Отслеживание индикаторов стратегической позиции можно рассматривать как эффективный инструмент для определения рыночных тенденций. Важным условием разработки и внедрения стратегических инноваций является создание организационной культуры, готовой приветствовать их, восприимчивой к различным изменениям и противодействующей стагнации. Наличие такой организационной культуры стимулирует творчество в компании, экспериментирование с новыми идеями для выявления потенциала для инноваций.

Разработка инновационной стратегии развития предприятия-достаточно сложный процесс, который включает в себя необходимость разработки определенной последовательности действий, состоящей из выбора и методов реализации планов, начиная с планов и целей. Прежде чем приступить к работе, необходимо подумать и определить основную цель компании. Очень важно донести

эту цель до сотрудников в максимально доступной форме и полностью понять. Эффективность работы любой организации с внешней средой, потребителем и рынком, экономикой и политикой и т.д. зависит от того, насколько грамотно поставлена цель. Если компания не может предложить свои товары или услуги, она может находиться в кризисной ситуации. Инновационная стратегия предназначена для своевременного реагирования на ситуацию, поскольку она предвидит все ситуации, которые могут измениться в процессе работы.

С чего начать разработку инновационной стратегии

Нельзя провести разработку инновационной стратегии без анализа внутренней среды любой компании. На данном этапе решаются следующие вопросы:

- оценка изменений, происходящих в планируемом промежутке времени;
- выявление факторов, приводящих к угрозе позиций фирмы;
- исследование и анализ благоприятных факторов;
- планирование нововведений, необходимых для укрепления рыночных позиций организации;
- анализ и оценка текущих стратегий конкурирующих организаций;
- проведение исследования взаимодействия внешней среды на конкурентов;
- сбор сведений об использовании инноваций конкурирующими фирмами;
- составление прогноза действий конкурентов и поиск путей для противодействия.

Чем тщательнее изучается работа конкурирующих организаций, чем лучше сравнивается с ними, тем эффективнее будет инновационная стратегия конкуренции.

Для того чтобы процесс разработки инновационной стратегии был эффективным и принёс свои результаты, такую работу следует доверить только опытным специалистам, работающим в одной команде. Разработка и внедрение инновационной стратегии включает в себя ряд мероприятий:

1. *Постановка целей и задач.*
2. *Проведение внешнего анализа (выявление возможных угроз).*
3. *Проведение внутреннего анализа (выделение сильных и слабых сторон фирмы).*
4. *Формулировка стратегии (напрямую связано с 1 этапом).*
5. *Определение и выбор типа стратегии.*
6. *Осуществление планов по реализации стратегии.*
7. *Проведение контроля и оценки реализованных задач (взаимосвязано с 4 этапом).*

Как видно, провести такую работу самостоятельно без опыта невозможно.

Еще за 10–15 лет до появления технологических платформ в странах ЕС началось обсуждение мер по повышению инновационной активности бизнеса, росту вложений компаний в НИОКР. Действовавшие меры были не слишком результативными, и тогда акцент был сделан на том, чтобы способствовать формированию более тесных связей между наукой и промышленностью. Европейская комиссия приняла решение, что развитие взаимодействий следует стимулировать путем поощрения согласований и им следует придать организационную форму. Предполагалось, что такой инструмент может просуществовать 10–15 лет. Так возникла идея формирования технологических платформ.

Изначально европейские технологические платформы разрабатывали темы НИОКР в параллель с работами по подготовке тематики 7-й Рамочной про-

граммы ЕС. Но важно было найти крупные компании, которые бы сформировали группы интересов – стейкхолдеров, для которых актуально долгосрочное планирование. Поэтому инициаторами технологических платформ должны были стать компании.

Разработка концепции ТП началась в 2002 г. и впервые была представлена в докладе Европейской комиссии «Промышленная политика в расширенной Европе»¹. Европейские технологические платформы позиционировались как инструмент объединения ноу-хау и стейкхолдеров с целью разработки долгосрочных стратегических планов исследований и разработок для отдельных технологий, которые имеют значительный социальный и экономический эффект. Они должны были обеспечить связи между основными акторами инновационной системы для взаимоувязывания фундаментальных, прикладных исследований и трансфера технологий.

ТП были определены как площадки, где разрабатывается стратегия развития научно-технических направлений, которая затем ложится в основу конкретных программ и проектов Рамочной программы НИР ЕС. Концепция «Технологических платформ» в ее окончательном виде была сформулирована в 2003 г. в Плане инвестиций в исследования и разработки («Investing in Research: An Action Plan for Europe») в качестве одного из инструментов реализации Лиссабонской стратегии по достижению 3%-ной доли НИОКР в ВВП.

Был определен ряд ключевых принципов формирования и развития платформ. Основными среди них стали:

- создание платформы «снизу», преимущественно по инициативе крупного европейского бизнеса и различного рода отраслевых объединений промышленных производителей;
- соблюдение баланса спроса и предложения, т. е. наличие среди участников платформы заказчиков и потребителей новой продукции и технологий;
- информационная прозрачность;
- своевременность информирования участников платформы об ее деятельности (через регулярные встречи лидеров платформ с представителями Европейской комиссии – в среднем 4 раза в год, проведение конференций, онлайн-информирования);
- свобода в выборе организационной формы функционирования платформы;
- открытость, т. е. возможность присоединения к платформе новых участников;
- интернационализация (возможность включения в число участников платформы стран, не входящих в ЕС);
- ротация членов консультационных комитетов платформ.

Этапы работы ТП:

1) собственно формирование платформы и выработка «стратегического видения»;

2) преобразование видения в стратегический план исследований, в котором формулируются средне- и долгосрочные приоритеты исследований и разработок;

3) реализация стратегического плана через различные финансовые механизмы, в том числе в качестве проектов Рамочной программы ЕС.

Таким образом, цель формирования технологических платформ – это создание перспективных коммерческих технологий. Кроме того, технологические платформы расширяют возможности участвующих в них предприятий и компаний за счет:

- доступа к новым ресурсам для выполнения НИОКР;
 - участия в разработке приоритетных направлений развития отраслей;
 - соответствующих технических регламентов и стандартов (лоббирование корпоративных интересов);
 - расширения горизонта планирования и оптимизации бизнес-планирования, поскольку участниками платформ являются не только разработчики и производители технологий, но и их потребители;
 - повышения эффективности расходования средств путем расширения аутсорсинга;
 - развития международного сотрудничества;
 - решения кадровых проблем для науки и бизнеса.
- Вместе с тем акцент сделан на то, что технологическая платформа является «коммуникационным инструментом»

Литература:

1. Дорофеев, В. Д. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / В. Д. Дорофеев, В. А. Дресвянников – Пенза : Изд-во Пенз. гос. ун-та, 2003. – 189 с.
2. Зубояров, О. Р. Формирование инновационной стратегии развития предприятия металлургической отрасли / О. Р. Зубояров // Век качества. – 2011. – № 6. – С. 70.
3. Царькова, А. Инновации за счет порядка / А. Царькова // Экономический еженедельник издательского дома «Коммерсантъ» «Деньги». – 2001. – № 7.
4. Куценко, Е. Кластерный подход к развитию инновационной экономики в регионе: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук / Москва, 2012. – С. 16.
5. Лукша, О. П. Европейские технологические платформы: возможности использования европейского опыта для создания нового инструмента содействия инновационному развитию российской экономики / О. П. Лукша // Инновации. – 2010. – № 9. – С. 36.

УДК: 339.37

Павлючук Ю. Н. д. т. н, профессор

УО «Брестский государственный технический университет»,

г. Брест, Республика Беларусь

Цекановски Збигнев, д. э. н., профессор

Государственная высшая школа им. Папы Иоанна Павла II

в Бялой Подляске (Польша)

Новицка Ю., к. э. н., Высшая школа менеджмента в Варшаве (Польша)

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНАЯ ЛОГИСТИКА – НЕКОТОРЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Введение

Бурное развитие глобальной сети интернет и цифровизации создают новые условия функционирования социальной, экономической и других сфер деятельности человека. Современные информационные технологии (ИТ) суще-

ственно трансформируют традиционный бизнес, и интернет постепенно становится единым пространством для функционирования как традиционных, так и виртуальных предприятий.

Термины «интеллектуальный», «умный» все чаще встречаются в различных направлениях социальной и экономической жизни. Чаще всего это относится к товарам, например, смартфону, умному автомобилю, умным часам, умному дому или к сферам деятельности, например интеллектуальной логистике или социально-экономическим пространствам, таким как умный город.

Отношение понятий «интеллектуальная», «умная» к логистике требует более широкого обсуждения, потому что в литературе по этому вопросу все еще отсутствует конкретное определение концепции «интеллектуальная, умная» логистика, и, более того, нет широкого обсуждения этой проблемы.

Основными факторами развития логистики в XXI веке, несомненно, являются динамично развивающиеся информационные технологии, распространение интернета и создание, в связи с этим, совершенно новых возможностей. Эти детерминанты создали широкое поле для развития интеллектуальной логистики, основанной на использовании передовых информационных и коммуникационных технологий в логистике, что позволяет определить ее как «интеллектуальную».

Большинство ключевых тенденций и проблем современной логистики связано с развитием искусственного интеллекта. Ожидается развитие интеллектуальных цепочек поставок с использованием компьютерных самообучающихся систем, а также популяризация систем гибкого и оперативного реагирования на изменения потребительского спроса.

Интеллектуальная логистика создает множество новых возможностей, включая совершенствование существующих, хорошо известных решений.

Можно отметить следующие примеры решений, которые являются следствием развития интеллектуальной логистики:

- транспорт – системы безопасности на транспорте, системы планирования маршрутов, беспилотные грузовики, интеллектуальные системы управления транспортом, интеллектуальные шоссе, навигационные системы;
- экономика – RFID-склад, интеллектуальный склад, интеллектуальный распределительный центр, интеллектуальные погрузчики, интеллектуальные стеллажи, автоматизация комплектации;
- производство – системы управления производством, системы контроля качества, системы интеллектуальной сборки;
- цепочка поставок – электронная цепочка поставок, электронная коммерция, виртуальная сеть поставок.

Интеллектуальная логистика как определяющий фактор функционирования интеллектуальных цепочек поставок

На интеллектуальную логистику стоит взглянуть с точки зрения развития интеллектуальных цепочек поставок и интеллектуальной индустрии. Интеллектуальные цепочки поставок выходят за рамки процессов, реализованных в интеллектуальной логистике, и сосредоточены в первую очередь на потоке продуктов и сопровождающей информации. Анализ концепций интеллектуальной индустрии, разработанных во многих странах, позволяет сделать вывод, что интеллектуальные цепочки поставок являются важнейшим ее компонентом.

Это связано с тем, что интеллектуальные цепочки поставок включают интегрированные и скоординированные интеллектуальные предприятия, интеллектуальные продукты и услуги. Все это полностью адаптировано к потребностям клиентов, благодаря использованию современных информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), включая «Интернет вещей» и облачные вычисления.

Идея концепции интеллектуальных цепочек поставок проиллюстрирована в предположениях стратегии «Индустрии 4.0» [1], согласно которым должны иметь место три типа интеграции:

- горизонтальная сетевая интеграция для облегчения сотрудничества между предприятиями;

- вертикальная интеграция иерархических подсистем внутри предприятия для создания гибкой и реконфигурируемой производственной системы,

- полная интеграция инженерных разработок по всей цепочке создания стоимости для поддержки адаптации продукта к потребностям клиента.

Трехмерная интеграция имеет важное значение, поскольку целью интеллектуального производства является эффективное, экологически чистое и интеллектуальное производство, реализуемое благодаря оптимизации всего процесса производства, управления, поставок и маркетинга, путем полного объединения человеческих знаний с существующими киберфизическими производственными системами. Ожидания клиентов в отношении получения товаров – то есть на следующий день или в последний день доставки, побуждают поставщиков продуктов и услуг разумно управлять всеми аспектами своего бизнеса. Это требует большей близости к клиентам, большей гибкости и маневренности выполняемых операций, а также большей прозрачности запасов. Единственное решение – это внедрение технологии «Интернета вещей», которая оптимально удовлетворяет потребности в прозрачности запасов, способности знать происхождение и место назначения всех товаров, в соответствии с контрактом, от производителей до клиентов, включая запасы на складах. Эта цель может быть достигнута благодаря современным технологиям, таким как большие данные, облачные вычисления, мобильная связь, взаимодействие между людьми и компьютерами и автоматизация на основе знаний, а также виртуальное производство. «Интернет вещей» ведет к виртуализации цепочек поставок и открывает новые возможности для интеллектуальной логистики, и даже его простейшие приложения предлагают множество преимуществ.

Например, объекты, оборудованные устройствами GPS и радиометками, могут автоматически контролироваться и регистрироваться компьютерами, что позволяет эффективно отслеживать материалы и управлять производственными линиями в промышленности. Датчики и диски помогают автоматизировать другие промышленные операции, такие как мониторинг окружающей среды, надзор за безопасностью и многое другое. В свою очередь, используя метки для беспроводного управления или активные метки RFID на поддонах, можно одновременно идентифицировать весь заказ. Зная условия и местонахождение продукта, можно оперативно принимать эффективные решения. Эти достижения, благодаря внедрению технологии Интернета вещей, преследуют одну и ту же главную цель – получить необходимый продукт для нужного клиента в необходимое время и нужным способом.

Однако концепция интеллектуальных цепочек поставок представляет в ином свете перспективы исследований и внедрения современных технологий в области интеллектуальной логистики. В настоящее время можно отметить две основные тенденции: либо интеллектуальную логистику на предприятии, либо отношения сотрудничества между предприятием и его прямыми рыночными партнерами (поставщиками, клиентами).

С другой стороны, внедрение концепции интеллектуальных цепочек поставок должно быть связано с улучшением операций по всей цепочке поставок, что является новой проблемой. Литература по этой теме богата теоретическими достижениями, представляющими концепцию «сквозных» цепочек поставок (от источников поставок до конечных покупателей) и управления ими. Тем не менее, переход к этапу четвертой промышленной революции предполагает изменение существующих условий эксплуатации, в том числе необходимость учета технологического прогресса. Прогрессивная концепция будет способствовать обеспечению прозрачности всей цепочки, то есть доступа ко всем данным в режиме реального времени. Виртуализация предприятий и совместное использование ресурсов увеличивают потребность в организации международной сети партнеров по цепочке поставок для предоставления продуктов и услуг, которые удовлетворяют потребности клиентов более эффективно, чем когда-либо прежде.

Поэтому интеллектуальные цепочки поставок являются предметом многих исследований и сформулированных стратегий как в США (концепция широкого комплексного предпринимательства, интеграция на корпорацию), Японии (инициатива по производственно-сбытовой цепочке), так и в Европейском союзе, где работа ведется в рамках Европейской технологической платформы (альянс для логистических инноваций посредством сотрудничества в Европе – ALICE). С 2013 года деятельность ALICE официально признана Комиссией Европейского Союза [2]. Основной причиной его создания была необходимость разработки комплексной стратегии исследований, инноваций и маркетинга инноваций, связанных с логистикой и управлением цепочками поставок в Европе. Предлагаемые действия руководствуются миссией «способствовать повышению эффективности логистики на 30 % к концу 2030 года». Целью разработки и внедрения стратегии является достижение реконфигурируемых цепочек поставок в режиме реального времени, работающих в рамках глобальных сетевых цепочек поставок, с доступными решениями ИКТ для всех типов компаний и участников.

Предполагается, что в будущем цепочки поставок будут представлять собой сети умных фабрик. Только за счет повышения гибкости и эффективности производства за счет интеллектуальной координации на уровне цепочки поставок можно полностью реализовать потенциал интеллектуальных заводов. Следовательно, существует необходимость в создании новых бизнес-процессов и моделей на основе умного завода, интегрированного с умными цепочками поставок. Разработка новых бизнес-моделей для предприятий из производственного сектора, сектора розничной торговли и обслуживания клиентов станет возможной благодаря сочетанию интеллектуальной индустрии (Индустрия 4.0), «Интернета вещей» и «физического интернета».

«Физический интернет» – это относительно новая концепция, которая наиболее эффективно реализует интеллектуальную логистику. В основе «физического интернета» лежит идея организации транспортной логистики по аналогии с обменом данными во всемирной сети интернет, то есть перемещение товаров так же, как данные перемещаются в интернете. Так, при передаче данных в интернете они делятся на пакеты и стандартизируются. Наличие в интернете «облаков» также позволяет увеличить эффективность передачи данных.

Автор концепции «физического интернета» Бенуа Монтрей [3] предложил стандартизировать грузы и преобразовать принципы их хранения. При этом предполагается, что Физический интернет не занимается перемещением товаров, его задачей является перемещение только специально разработанных и созданных контейнеров. Данная концепция в логистике предусматривает комплектацию товаров в интеллектуальные, экологичные и модульные контейнеры, получившие название π -контейнеры, которые подходят для любого транспорта и позволяют оперативно и компактно собрать груз в объемах стандартного ISO-контейнера.

«Физический интернет» задуман как открытая глобальная логистическая система, основанная на физическом, цифровом и оперативном взаимодействии, которое стало возможным благодаря использованию классификации товаров, стандартных интерфейсов и протоколов. «Физический интернет» соединяет стандартные, модульные и интеллектуальные контейнеры с новыми логистическими протоколами и бизнес-моделями, в результате чего образуется общая, высоко распределенная и с большим потенциалом система логистики и распределения. Товары будут транспортироваться и храниться в контейнерах модульных размеров и в виде пакетов цифровых данных. Контроль будет осуществляться через физический интернет-идентификатор с использованием очень эффективных и совместно используемых средств транспортировки, хранения и манипулирования. Цель «физического интернета» – перемещать, хранить, производить, поставлять и использовать физические объекты по всему миру надежным, экономически, экологически и социально эффективным способом.

«Физический интернет» – это технологическая и информационная основа для будущей координации и сотрудничества в цепочке поставок. Концентрация усилий должна быть направлена на интеллектуальный анализ и управление информацией, поступающей из событий, в которые вовлечены товары. Цель состоит в том, чтобы разработать передовые инструменты и системы, которые позволят пользователям осваивать огромный объем информации, от больших данных до интеллектуального планирования и контроля. Развитие «Интернета вещей» и «физического интернета» приведет к серьезным изменениям в функционировании цепочек поставок.

Ожидается, что в ближайшие годы произойдет переход от существующих независимых сетей поставок, где транспортные и логистические ресурсы не могут быть общими или доступными для различных грузовых и экспедиторских компаний, к открытым глобальным сетям, в которых ресурсы совместимы, легко доступны и взаимосвязаны. Это позволит использовать инновационные методы управления товарами в двух основных областях: сотрудничество в сети поставок и ее координация. Сотрудничество в цепочке поставок будет сосредото-

точено на максимальном использовании ресурсов, таких как мощность транспортных средств и инфраструктуры, согласовании спроса со стороны нескольких грузоотправителей с доступными логистическими услугами от разных поставщиков. В свою очередь, координация сети поставок будет включать предоставление услуг от поставщика до потребителя с использованием синхронизации и динамического обновления логистических и транспортных планов в различных секторах и субъектах (производители, розничные торговцы, поставщики логистических услуг, перевозчики, операторы терминалов и т. д.).

Ожидается, что реализация концепции «физического интернета» приведет к:

- к повышению уровня обслуживания потребителей товаров и услуг наиболее эффективным и устойчивым образом;
- снижению барьеров для выхода на новые рынки, в том числе для потребителей, чтобы они имели доступ к новым продуктам.

Полная реализация концепции «физического интернета» означает, что ресурсы и логистические услуги перестают быть фактором, дифференцирующим предложение компаний, поскольку они будут полностью стандартизированы, интегрированы и распространены на глобальном уровне. Другими словами, сети поставок станут доступны каждому отправителю и получателю. В этом последнем сценарии конкуренция больше не будет зависеть от запатентованных и индивидуально оптимизированных цепочек поставок. Логистические функции на более высоком уровне, такие как планирование сети спроса, послепродажное обслуживание и расширенное распределение запасов, приведут к конкуренции между лидерами цепочки поставок.

Следует отметить, что пока существуют определенные проблемы на пути реализации концепции интеллектуальных цепочек поставок. Ожидание высокой эффективности в контексте сложности этих сетей требует, чтобы различные действующие в них участники координировали свою деятельность высоко интегрированным образом. К сожалению, нынешнее состояние систем ИКТ таково, что только наиболее технологически продвинутые и богатые предприятия могут успешно участвовать в этих сложных сетях или управлять ими. Высокая стоимость имеющихся в настоящее время систем ИКТ для логистики и уровень технического прогресса, необходимый для их интеграции и эксплуатации, исключают всех, кроме крупнейших логистических операторов. Эти факторы действуют в ущерб малым и средним предприятиям, у которых пока нет ресурсов для приобретения передовых информационных и коммуникационных технологий и технических ресурсов для работы этих систем.

С другой стороны, прогресс во внедрении интеллектуальных цепочек поставок среди крупных предприятий также кажется не вполне удовлетворительным по сравнению с ожиданиями.

Заключение

Таким образом, можно сказать, что разработка концепции интеллектуальной логистики и стремление к внедрению «Интернета вещей» и концепции «физического интернета» связаны с глубокими изменениями в организации как производственных компаний, поставщиков логистических услуг, так и целых це-

почек поставок. Текущие изменения будут касаться формирования конкурентных отношений в новом измерении и совместного использования материальных ресурсов и ресурсов знаний. Вышеупомянутая цифровая демократизация цепочки поставок является предпосылкой для реализации концепции интеллектуальной логистики, а затем и интеллектуальной индустрии. Новая архитектура и организация потоков в интеллектуальных цепочках поставок потребуют поиска новых бизнес-моделей и новых источников эффективности, которые сейчас находятся на стадии осторожного прогнозирования и формулирования идей направлений развития.

Литература

1. Павлючук, Ю. Н. Индустрия 4.0 / Ю. Н. Павлючук, З. Цекановски, Ю. Новицка // Экономика и управление: социальный, экономический и инженерный аспекты: сб. науч. статей II Международной научно-практической конференции, УО БрГТУ, г. Брест, 05–06 декабря 2019 г. – Брест : Издательство БрГТУ, 2019. – С. 68–72.
2. ALICE Global Supply NetWork Coordination and Collaboration [2015a], Global supply network coordination and collaboration [Electronic resource]. – Made of access^ http://www.etp-logistics.eu/?page_id=94.
3. Kwiatkowska, E. M. Rozwój Internetu rzeczy – szanse i zagrożenia, „Kwartalnik Antymonopolowy i Regulacyjny” / E. M. Kwiatkowska. – [Electronic resource]. – nr 2014. –8(3) – Made of access: <https://ikar.wz.uw.edu.pl/numery/22/pdf/60.pdf>.
4. Digital in 2017: Global Overview [Electronic resource]. – Made of access: <https://wearesocial.com/special-reports/digital-in-2017-global-overview>.

УДК 338

Фещенко С. Л., магистр экономических наук
УО «Белорусский государственный университет информатики
и радиоэлектроники»,
г. Минск, Республика Беларусь

ЦИФРОВАЯ ПРОСЛЕЖИВАЕМОСТЬ ПРОДУКЦИИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ

Общемировые интеграционные процессы оказывают значительное влияние на национальные экономики, это касается и цифровизации многих аспектов экономической деятельности, в том числе и логистики, что показано в работах [1, 2]. К основным положительным эффектам можно отнести упрощение правил ведения бизнеса, рост рынков сбыта, усиление конкуренции. Однако отсутствие межгосударственных границ ведет к обострению проблем, связанных с контрабандой и теневой экономикой. Так, стирание границ между государствами-членами Евразийского экономического союза создает предпосылки для беспрепятственного перемещения контрафактной продукции, которая впоследствии либо легализуется, либо участвует в теневом обороте, что приводит к снижению налоговых поступлений в национальный бюджет, сужению легальных рынков,

падению качества продукции, угрозе жизни и здоровью потребителей [3, 4]. Представляется, что наиболее эффективным направлением решения обозначенных проблем является введение на государственном и межгосударственном уровнях цифровой прослеживаемости перемещаемых товаров, обеспечивающей прозрачность их движения по всей цепочке поставок [5].

Для формирования методологии управления цифровой прослеживаемостью целесообразно в данной области уточнить понятийный аппарат, в частности понятия «цифровая прослеживаемость» и «система цифровой прослеживаемости».

Проведя анализ действующих нормативно-правовых актов Республики Беларусь, Российской Федерации и Таможенного союза (государственный стандарт РБ СТБ ISO 9000-2015 «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь», государственный стандарт РБ СТБ 2197-2011 «Информационные технологии поддержки жизненного цикла продукции. Словарь терминов. Часть 1. Стадии жизненного цикла продукции», государственный стандарт РБ СТБ ISO 22000-2020 «Системы менеджмента безопасности пищевой продукции. Требования к организациям, участвующим в пищевой цепи», национальный стандарт РФ ГОСТ Р 58636-2019 «Система защиты от фальсификаций и контрафакта. Прослеживаемость оборота продукции. Общие требования», национальный стандарт РФ ГОСТ Р 57881-2017 «Система защиты от фальсификаций и контрафакта. Термины и определения», технический регламент Таможенного союза ТР ТС 021/2011 «О безопасности пищевой продукции» (с изменениями на 8 августа 2019 года)) можно сделать заключение о существовании единого подхода к пониманию прослеживаемости и отсутствию его унифицированной трактовки. Опираясь на вышеперечисленные документы, автором предлагается определить цифровую прослеживаемость как возможность удаленного и постоянного доступа всех заинтересованных сторон к любой части или всей информации о продукте на протяжении всей цепочки поставок с помощью системы цифровых идентификационных данных. Подробное обоснование содержания указанной категории предложено в работе [6].

Основываясь на вышеприведенном определении цифровой прослеживаемости, анализе определений системы прослеживаемости, сформулированных в Указе Президента Республики Беларусь от 29.12.2020 г. № 496 «О прослеживаемости товаров», государственном стандарте РБ СТБ ISO 22005-2009 «Системы менеджмента безопасности пищевых продуктов. Система прослеживаемости в кормовой и пищевой цепи. Общие принципы и основные требования к разработке и внедрению», национальном стандарте РФ ГОСТ Р ИСО 22005-2009 «Прослеживаемость в цепочке производства кормов и пищевых продуктов. Общие принципы и основные требования к проектированию и внедрению системы», национальном стандарте РФ ГОСТ Р 58636-2019 «Система защиты от фальсификаций и контрафакта. Прослеживаемость оборота продукции. Общие требования» автором предлагается понимать под системой цифровой прослеживаемости распределенную информационную систему, которая обеспечивает возможность удаленного и постоянного доступа всех заинтересованных сторон к любой части или всей информации о продукте на протяжении всей цепочки поставок с помощью системы цифровых идентификационных данных, управление которой осуществляется на основании зафиксированных в этой системе норм и правил.

Литература

1. Бебяцкая, Т. Н. Электронная экономика: теория, методология, системный анализ / Т. Н. Бебяцкая. – Минск : Право и экономика, 2017. – 284 с.
2. Бебяцкая, Т. Н. Концепция электронной экономики / Т. Н. Бебяцкая // Электронная экономика: теория, модели, технологии / Т. Н. Бебяцкая [и др.] ; под общ. ред. Т. Н. Бебяцкой, Л. П. Князевай. – Минск, 2016. – С. 5–10.
3. Голубенко, О. А. Цифровизация маркировки потребительских товаров / О. А. Голубенко [и др.] // Вестник СГСЭУ. – 2020. – № 3 (82). – С. 7–11.
4. Печенко, Н. С. Таможенное регулирование логистических внешнеторговых потоковых процессов / Н. С. Печенко // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2019. – № 6 (120). – С. 184–189.
5. Garcia-Torres S., Albareda L., Rey-Garcia M. and Seuring S. Traceability for sustainability – literature review and conceptual framework. Supply Chain Management, 2019 – no. 1 – pp. 85–106. [Electronic resource]. – Made of access: <https://doi.org/10.1108/SCM-04-2018-0152>.
6. Бебяцкая, Т. Н. Цифровая прослеживаемость: понятие и направления развития / Т. Н. Бебяцкая, С. Л. Фещенко // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. – 2021. – Т. 14, № 4. – С. 7–19.

7 СЕКЦИЯ. МОЛОДЕЖНАЯ СЕКЦИЯ (СТУДЕНТЫ, МАГИСТРАНТЫ)

УДК 336.671.1

Банцевич В. В., магистрант,
Дроздова А. В., студент,
научный руководитель – **Протасеня С. И.**,
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»
г. Гродно, Республика Беларусь

УПРАВЛЕНИЕ ФОРМИРОВАНИЕМ, РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПРИБЫЛИ ОРГАНИЗАЦИИ

Эффективность производственной, инвестиционной и финансовой деятельности организации отражается в ее финансовых результатах. В показателе прибыли отражены все аспекты снабженческой, производственной и маркетинговой деятельности организации: насколько эффективно используются материальные ресурсы, основные средства, трудовые ресурсы. Прибыль – это основной ориентир ведения коммерческой деятельности, так как объем реализации продукции сам по себе не может являться целью деятельности организации.

Прибыль является основным источником развития бизнеса, расширения его производственной базы и источником финансирования социальной сферы. Прибыль определяет долю доходов учредителей и владельцев, размер дивидендов и других доходов. По наличию прибыли кредиторы оценивают способность организации возвращать заемные средства, целесообразность инвестирования средств в развитие организации, надежность использования ее в качестве поставщика, платежеспособность организации. Показатели совокупной и чистой прибыли используются для расчета рентабельности активов, собственных и заемных средств организации и авансированного собственниками капитала.

Прибыль является одним из важных показателей деятельности организации. На основании показателей прибыли руководители и собственники должны принимать решения о дальнейшем ее развитии. Прибыль представляет собой один из объектов финансового менеджмента организации. Для того чтобы экономический субъект эффективно существовал и развивался, управленческому персоналу необходимо совершенствовать механизмы управления прибылью.

Исходя из функций финансового менеджмента, управление прибылью организации можно представить как процесс выбора и принятия решений по основным аспектам ее функционирования с целью получения, распределения и дальнейшего использования прибыли. Для того чтобы эффективно управлять формированием прибыли, финансовому менеджеру необходимо планировать и контролировать доходы, расходы и ресурсный потенциал организации. Для управления распределением и использованием прибыли в организации должна быть разработана налоговая, инвестиционная, дивидендная, социальная политика и политика формирования капитала. [1, с. 31].

Целью управления прибылью является максимизация капитала владельцев организации в текущем и будущих периодах. Для достижения этой цели необходимо решить ряд задач. Основной задачей для увеличения капитала является максимизация размера формируемой прибыли с учетом производственных и трудовых возможностей организации. Эта задача может быть достигнута за счет оптимизации состава и повышения эффективности использования ресурсов организации.

При формировании прибыли должен быть обеспечен необходимый уровень прибыли на инвестируемый собственникам организации капитал. При эффективной деятельности данный уровень должен быть не ниже средней нормы прибыли на рынке капитала. Одним из ориентиров может служить ставка рефинансирования Национального банка. Следует учитывать, что предприятию, как экономическому субъекту, необходимо возмещать повышенные предпринимательские риски и инфляционные потери. Именно прибыль является источником возмещения таких потерь.

Размер прибыли определяет потенциальную возможность производственного и инновационного развития предприятия. Наличие прибыли позволяет формировать необходимый объем финансовых ресурсов с учетом задач развития организации в будущем. В последнее время все чаще возникает необходимость при управлении прибылью определять приемлемое соотношение между уровнем формируемой прибыли в организации и допустимым уровнем риска. Эти показатели связаны, так как работа в условиях риска предполагает планирование более высоких финансовых результатов. Это является одним из основных условий венчурной деятельности. Менеджеры должны определять допустимый уровень риска для определенных видов деятельности, что определяет возможные особенности планирования прибыли.

Для успешного развития организации в современных условиях все чаще возникает потребность в осуществлении эффективных программ инвестирования прибыли в персонал. Инвестирование прибыли в персонал необходимо не только для того, чтобы стимулировать трудовой вклад сотрудников в формирование прибыли, но и для того, чтобы обеспечить работникам приемлемый уровень социальной защиты.

Процесс управления прибылью организации должен происходить в определенной последовательности и обеспечивать предприятию реализацию главной цели и основных задач данного управления.

Согласно общепринятым нормам процесс управления прибылью в организации делится на два вида:

- управление формированием прибыли;
- управление распределением и использованием прибыли [1, с. 36].

Формирование прибыли в организации является основным этапом в общем процессе управления прибылью. От степени налаженности и эффективности системы формирования прибыли зависит дальнейшее управление ее распределением и использованием. Процесс формирования прибыли – это основа процесса создания финансовых ресурсов для развития организации. На данном этапе определяются дальнейшие действия управленческого персонала относительно распределения и использования прибыли в будущих периодах.

Процесс формирования прибыли на предприятии можно разбить на определенные этапы.

Первым этапом формирования прибыли является анализ доходов и расходов от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации. На первом этапе процесса управления формированием прибыли в организации необходимо проанализировать динамику и структуру доходов и расходов за календарный год на основании бухгалтерского отчета формы № 2 «Отчет о прибылях и убытках». Анализ необходимо провести по всем трем видам деятельности, осуществляемым организацией: текущей, инвестиционной и финансовой.

При проведении анализа в первую очередь необходимо провести оценку состава и динамики прибыли. При этом могут анализироваться следующие показатели: прибыль от реализации продукции, маржинальная прибыль, чистая прибыль, капитализированная прибыль, потребляемая прибыль. Более подробно проводится оценка финансового результата от реализации товаров (услуг), так как показатель прибыли от реализации продукции занимает наибольший удельный вес в совокупной прибыли организации и отражает результат ее основной деятельности. В последнее время, в процессе анализа прибыли от реализации продукции отдельно проводят анализ ценовой политики организации, так как уровень цен оказывает значительное влияние на прибыль. Кроме того, следует учитывать, что цена – это фактор изменения прибыли, во многом зависящий от внешней среды, от уровня конкуренции на рынке [2, с. 112].

Прибыль по текущей деятельности может меняться за счет снижения или увеличения прибыли от реализации, увеличения или снижения прочих доходов и прочих расходов по текущей деятельности. Далее проводится анализ доходов и расходов по инвестиционной и финансовой деятельности. В ходе анализа рассматриваются состав, динамика, выполнение плана и факторы, влияющие на изменение суммы доходов и расходов. На завершающей стадии анализа прибыли проводится оценка использования прибыли, учет уплаченных налогов, дивидендов, а также размер чистой и капитализированной прибыли.

Вторым этапом формирования прибыли является прогнозирование и планирование в текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации. На втором этапе необходимо произвести прогнозирование и планирование по трем видам деятельности. В текущей деятельности необходимо спланировать определенный объем производства и реализации продукции, работ, услуг на последующий период. В процессе прогнозирования и планирования прибыли от реализации продукции финансовый менеджер должен работать совместно с маркетологом. Объем прибыли в первую очередь зависит от объема продаж, поэтому основой планирования прибыли от реализации продукции должно быть планирование продаж. Кроме того, при планировании прибыли как результата денежных потоков в ходе производства и реализации продукции руководству организации необходимо брать во внимание современное состояние рынка капиталов, так как в условиях нехватки собственного капитала экономическим субъектам приходится прибегать к привлечению заемного капитала. Стоимость заемных ресурсов, направляемых на производство и реализацию, напрямую отражается на производственных возможностях организации.

Третьим этапом планирования прибыли являются меры, направленные на сокращение имеющихся расходов предприятия. Мерами в инвестиционной дея-

тельности являются сокращение расходов по осуществлению капитальных инвестиций. Данные меры необходимы для того, чтобы повысить эффективность вложения капитала в финансовые инвестиции. Меры в финансовой деятельности связаны со снижением расходов на осуществление финансовой деятельности. Такими мерами являются минимизация расходов, связанных с обслуживанием организации банками, сокращение расходов, связанных с выплатой комиссионных и т. д.

На четвертом этапе планирования прибыли происходит организация, регулирование и контроль деятельности организации по осуществлению текущей, финансовой и инвестиционной деятельности. Этот этап подразумевает постоянное увеличение доходов от всех видов деятельности организации. В текущей деятельности предполагается увеличение доходов и максимально возможное снижение расходов по текущей деятельности. В финансовой деятельности – это повышение доходов и максимальное сокращение финансовых затрат. В инвестиционной деятельности – это увеличение инвестиционных доходов и максимально возможное снижение инвестиционных затрат при инвестировании в реальные инвестиции [2, с. 117].

Процесс управления формированием прибыли непрерывен. После завершения четвертого этапа процесс управления формированием прибыли начинается заново, то есть с анализа доходов и поступлений средств, а также понесенных расходов. Также необходимо учитывать, что на протяжении осуществления всего процесса управления формированием прибыли организацией осуществляется непрерывный контроль принятых решений, связанных с осуществлением всех видов деятельности на предприятии.

Процесс управления прибылью в организации может быть эффективным или неэффективным. Управленческому персоналу необходимо уделять внимание не только процессу формирования прибыли в организации, но и регулировать процесс ее распределения и использования, чтобы решения по управлению финансовыми результатами были эффективными.

Процесс распределения и использования прибыли включает направление прибыли в бюджет, на нужды собственников организации и на развитие организации. Часть прибыли организации должна быть направлена в бюджет государства в виде налогов и сборов, размер которых регулируется на законодательном уровне. Оставшуюся часть необходимо направить на накопительную часть. Также необходимо распределить между собственниками (если это акционерное общество) и направить на нужды организации: капитальные вложения, благотворительность, премии и денежные надбавки к зарплате работникам и прочее.

Направление прибыли в бюджет осуществляется в виде уплаты налога на прибыль. Для более эффективного управления процессом распределения прибыли финансовому менеджеру необходимо учитывать то, что налогообложение является обязательным, но при этом не исключается возможность эффективной организации денежных потоков в процессе начисления и уплаты налога из прибыли. Налоговая политика государства напрямую влияет на экономическую деятельность организации, и поэтому состояние, рост и развитие бизнеса часто зависят от компетентного профессионального решения

налогоплательщика с учетом последствий налогообложения. Особенности, присущие налоговому процессу, обуславливают необходимость введения налогового администрирования в организации, которое представляет собой налоговое планирование на уровне руководства и является неотъемлемой частью финансового управления.

Налоговое планирование с точки зрения налогоплательщика является одним из основных элементов налогового менеджмента, неотъемлемой частью его финансово-хозяйственной деятельности. В частности, налоги организации являются дополнительными расходами, влияющими на финансовый результат, и поэтому на уровне предприятий налоговое планирование направлено на минимизацию налогов на основе максимального использования возможностей налогового законодательства.

Наиболее управляемыми областями налогового планирования в организации являются учетная и налоговая политика и оптимальный выбор налоговой системы для достижения экономического эффекта. Налоговый режим начинается с определения налоговой политики организации и ее взаимосвязи с учетной политикой. В этой связи целесообразно рассчитать возможности для определенных положений этой политики, поскольку количество и сумма налогов, перечисляемых в бюджет, напрямую зависят от принятых решений.

В организации распределяется чистая прибыль, которая осталась после внесения всех обязательных платежей. Учитывая распределение чистой прибыли, составляются расходные сметы. Та прибыль, которая осталась в распоряжении организации, может быть направлена для развития, улучшения и повышения эффективности деятельности. Государство и контролирующие органы не вмешиваются в процедуру по использованию данных денежных средств [3, с. 211].

Вместе с финансированием развития производства из чистой прибыли можно оплачивать пособия и премии сотрудникам, которые уходят на пенсию, попали в сложную жизненную ситуацию или проявили активную позицию в жизни организации. Прибыль, оставшаяся после уплаты налогов и сборов, делится на две части: накопительная и потребляемая. Если имеется прибыль, которая не распределена в прошлые периоды деятельности организации, то это характеризует предприятие как положительно развивающееся, стабильное и финансово-устойчивое.

Чистую прибыль могут направлять на разные статьи расходов, а можно наоборот ее капитализировать, что позволит не привлекать сторонние активы, расширять функционал организации за счет собственных средств. Руководству организации необходимо тщательно анализировать все составные части прибыли, что разумно распределять имеющуюся прибыль. Производить анализ необходимо для того, чтобы своевременно выявлять «слабые» места в организации [4, с. 72–84].

Распределение прибыли в организации оказывает положительное воздействие на персонал, так как дополнительное перераспределение полученной прибыли в пользу осуществления социальной защиты работников организации мотивирует их к более продуктивному труду. Также людей можно назвать важнейшим активом любой организации. От эффективности распределения прибыли зависит способность организации своевременно и полностью выполнять

свои обязательства перед контрагентами, поставщиками, банками и другими участниками производственного процесса.

Проанализировав экономическую литературу, можно сделать вывод, что главная цель распределения прибыли – найти оптимальное соотношение между потребляемой и капитализируемой частями прибыли. Необходимо, чтобы это соотношение отвечало требованиям, определенным в стратегии долгосрочного развития организации.

Для выполнения главной цели распределения прибыли необходимо решить следующие задачи: собственники должны получать положенную им норму прибыли на инвестированный капитал; персонал организации должен быть обеспечен и стимулирован трудовой активностью и дополнительной социальной защитой; в организации должны быть сформированы в необходимых размерах резервный, накопительный и прочие фонды; должны быть обеспечены приоритетные цели стратегического развития организации за счет капитализированной части прибыли.

Таким образом, в результате корректного управления распределением и использованием прибыли, организация получит возможность эффективно осуществлять расширенное воспроизводство, удовлетворять требования учредителей, собственников, акционеров и стимулировать труд персонала организации.

Литература

1. Кусый, М. Ю. Управление прибылью субъекта хозяйствования / М. Ю. Кусый. – М. : Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2016. – 121 с.
2. Савицкая, Г. В. Экономический анализ: учебник для студентов высших учебных заведений / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2017. – 147 с.
3. Русак, Н. А. Финансовый анализ субъекта хозяйствования / Н. А. Русак – Минск .: Высшая школа, 2017. – 247 с.
4. Владимирова, Т. А. Основные проблемы формирования и распределения прибыли предприятия / Т. А. Владимирова, Н. А. Рагозин // Вектор экономики. – 2020. – № 5 (47). – С. 72–84.

УДК 338.1

Банцевич В. В., магистрант,

Чура В. О., студент,

научный руководитель – **Протасеня С. И.**,

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»

г. Гродно, Республика Беларусь

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФИЛИАЛА РУП «БЕЛГОССТРАХ» ПО ГРОДНЕНСКОЙ ОБЛАСТИ

В современных условиях развития экономики страхование становится одной из наиболее динамичных отраслей хозяйственной деятельности, которая способствует защите имущественных интересов предприятий и граждан, безопас-

ности и стабильности предпринимательства. Роль страхования особенно важна в контексте проводимых в Республике Беларусь экономических реформ, поскольку наличие страховой защиты стимулирует развитие рыночных отношений и деловой активности, улучшает инвестиционный климат в стране.

В условиях нестабильной макроэкономической ситуации усиливается потребность в создании и развитии надежных механизмов управления рисками, путем предоставления финансовой защиты от последствий наступления тех или иных событий. В соответствии с этой потребностью страхование выступает ключевым элементом современной финансовой системы и является одной из наиболее динамично развивающихся сфер.

В условиях глобализации экономических процессов страхование выступает в роли важнейшего стабилизатора процесса общественного воспроизводства и социального развития. Без интеграции со страховой отраслью невозможно представить существование ни одного общественного института. От состояния страхового рынка зависят практически все сферы деловой активности, в связи с чем страхование во всем мире является не только гарантом стабильности, но и стимулом его скорейшего развития. Страхование как институт финансовой защиты представляет собой динамично развивающийся в Республике Беларусь вид хозяйственной деятельности, в связи с чем актуализируются проблемы, связанные с разработкой методического инструментария управления финансами страховых организаций.

Современное состояние финансов страховых организаций требует поиска новых форм и методов повышения их конкурентоспособности и финансовой устойчивости. Одним из путей решения этих проблем является эффективное управление финансовым потенциалом страховых организаций, позволяющее учитывать сложность объекта управления и взаимосвязь между его элементами и комплексом выполняемых им функций, эффективно использовать финансовый потенциал страховой организации, выявлять внутренние резервы страховой организации, в том числе в системе финансового управления, разрабатывать рекомендации по повышению финансовой устойчивости страховой организации. Исходя из этого, объективно необходимым и актуальным представляется исследование теоретических и практических аспектов финансового потенциала в деятельности страховых организаций и разработка рекомендаций по повышению их финансовой устойчивости и платежеспособности.

Прибыль является основным обобщающим абсолютным показателем эффективности функционирования страховой организации и определяется путем сопоставления доходов и расходов страховщика. Вместе с тем по абсолютным показателям прибыли нельзя объективно определить, насколько успешным был данный период работы для страховой организации, ведь одна и та же сумма заработанной прибыли может быть итогом работы разноэффективных организаций. Использование показателей рентабельности позволяет устранить этот недостаток (рисунок).



Рисунок – Показатели рентабельности страховых организаций

Примечание – Источник: [1, с. 32]

Страховая организация, прежде чем начать оказание услуг, должна определить, какой доход и какую прибыль она стремится получить. Формирование прибыли представляет собой регламентируемый нормативно-правовыми актами процесс образования прибыли, который организуется и осуществляется финансовыми органами в целях определения в стоимостном выражении итогов деятельности страховой организации за определенный период времени. Формирование прибыли страховых организаций обусловлено спецификой их деятельности. Прежде всего, это связано с организацией денежного оборота в страховых организациях [2, с. 215].

Первоначально размер прибыли закладывается в страховой тариф, который формируется для определенного вида страхования и объекта страхования. На основании установленного страхового тарифа страхователи уплачивают страховые взносы. Такая прибыль называется нормативной. Однако наступление страховых случаев носит вероятностный характер, в связи с чем конечный финансовый результат отклоняется от расчетной (нормативной) величины. В конечном виде финансовый результат страховых организаций представляет собой разницу между доходами и расходами и состоит из прибыли или убытка.

В состав доходов от страховой деятельности входят страховые премии, возмещение расходов по рискам, переданным в перестрахование, поступления средств из страховых резервов, комиссионное и брокерское вознаграждение, некоторые другие доходы. Основным видом доходов страховой организации является страховая премия, которая представляет собой плату за страховую услугу. Финансовый результат представляет собой итог всей финансово-хозяйственной деятельности организации в денежном выражении. Как правило, в страховании финансовый результат (прибыль, убыток) определяется на основе сопоставления доходов и расходов за определенный период. Конечный финансовый результат деятельности страховых организаций определяется по формуле 1.

$$П(У) = П(У)_{сд} + П(У)_{ид} + П(У)_{пд}, \quad (1)$$

где $П(У)$ – прибыль (убыток) отчетного периода;
 $П(У)_{сд}$ – прибыль (убыток) от страховой деятельности;
 $П(У)_{ид}$ – прибыль (убыток) от инвестиционной деятельности;
 $П(У)_{пд}$ – прибыль (убыток) от прочей деятельности.

По состоянию на 1 января 2021 г. на страховом рынке Республики Беларусь страховую деятельность осуществляли 16 страховых организаций (из них две страховые организации осуществляют добровольное страхование жизни и дополнительной пенсии, одна осуществляет деятельность исключительно по перестрахованию) и 26 страховых брокеров. Одно из ведущих мест на рынке страховых услуг занимает филиал РУП «Белгосстрах» по Гродненской области (таблица 1).

Таблица 1 – Динамика прибыли по видам деятельности филиала РУП «Белгосстрах» по Гродненской области за 2019–2020 гг., тыс. руб.

Наименование показателя	2019	2020	Темп роста, %
Прибыль от текущей деятельности	8029,0	6337,1	78,93
Прибыль от инвестиционной и финансовой деятельности	381,35	884,23	218,59

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [3]

Как видно из таблицы, в 2020 г. наблюдается рост прибыли от инвестиционной и финансовой деятельности по сравнению с 2019 г. более чем в 2 раза. В 2020 г. прибыль от текущей деятельности по сравнению с 2019 г. снизилась с 8029,0 тыс. руб. до 6337,1 тыс. руб., процент снижения составил 21,07 %.

Традиционно эффективность деятельности страховой организации характеризуют показатели рентабельности. Рентабельность страховой деятельности филиала РУП «Белгосстрах» по Гродненской области рассчитаем, как отношение прибыли от операций по видам страхования иным, чем страхование жизни к расходам по страховой деятельности (таблица 2).

Таблица 2 – Показатели, характеризующие финансовый результат деятельности филиала РУП «Белгосстрах» по Гродненской области за 2018-2020 гг., тыс. руб.

Показатель	2018	2019	2020
Страховые взносы (Взн)	33722,8	38277,5	41280,9
Страховые выплаты (Вып)	12061,4	15489,2	18172,6
Фактические поступления, связанные с реализацией права требования (Рег)	374,2	505,3	658,5
Расходы на ведение дела (РНВДр)	11274,3	12997,7	14339,1
Отчисления в фонды предупредительных мероприятий, гарантийные фонды (ФПИМ)	1376,3	1575,6	1632,6
Изменение резервов (Рез)	1448,6	691,2	1458,0
Финансовый результат деятельности (ФР)	7936,4	8029,0	6337,1

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [3]

Рентабельность страховой деятельности является одним из ключевых показателей деятельности страховой организации. Он определяется отношением финансового результата от операций по страхованию иному, чем страхование жизни, к сумме заработанных в рамках ведения страховой деятельности доходов (формула 2).

$$R_{\text{СДР}} = \frac{\text{ФР}}{\text{Взн}} * 100\%. \quad (2)$$

Рассчитаем показатели рентабельности филиала РУП «Белгосстрах» по Гродненской области за 2018–2020 гг.

$$2018: R_{\text{СДР } 2018} = \frac{7936,4}{33722,8} * 100 \% = 23,53 \%;$$

$$2019: R_{\text{СДР } 2019} = \frac{8029}{39277,5} * 100 \% = 20,98 \%;$$

$$2020: R_{\text{СДР } 2020} = \frac{6337,1}{41280,9} * 100 \% = 15,35 \%.$$

Рентабельность страховой деятельности показывает, сколько копеек прибыли содержится в каждом рубле доходов, полученном от её ведения. Расчет показывает, что рентабельность страховой деятельности снизилась с 23,53 % в 2018 г. до 15,35 % в 2020 г., снижение составило 8,18 п. п. Если в 2018 г. на один рубль доходов приходилось 23,53 коп. прибыли, то в 2020 г. – 15,35 коп.

Рассчитаем рентабельность расходов по страховой деятельности. Данный показатель показывает, сколько копеек прибыли заработано с каждого рубля понесенных расходов (формула 3).

$$R_{\text{СДР}} = \frac{\text{ФР}}{\text{Вып} + \text{РНВДр} + \text{ФПМ} + \text{Рез}} * 100 \%. \quad (3)$$

$$2018: R_{\text{СДР } 2018} = \frac{7936,4}{(12061,4 + 11274,3 + 1376,3 + 1448,6)} * 100 \% = 30,33 \%;$$

$$2019: R_{\text{СДР } 2019} = \frac{8029}{(15489,2 + 12997,7 + 1575,6 + 691,2)} * 100 \% = 26,11 \%;$$

$$2020: R_{\text{СДР } 2020} = \frac{6337,1}{(18172,6 + 14339,1 + 1632,6 + 1458)} * 100 \% = 17,79 \%.$$

Данные свидетельствуют о достаточно высоких результатах и эффективной работе страховой организации. С каждого рубля понесенных расходов организация заработала 17,79 копеек прибыли в 2020 г. Однако следует отметить, что на протяжении 2018–2020 гг. этот показатель имел тенденцию к снижению, что связано с увеличением страховых выплат и расходов на ведение дела, а также снижением финансового результата от страховых операций.

Рассмотрим структуру резервов Гродненского филиала РУП «Белгосстрах» (таблица 3).

Таблица 3 – Структура страховых резервов филиала РУП «Белгосстрах» по Гродненской области, руб.

Показатель	На 31.12.2018	На 31.12.2019	Изменение
Резервы незаработанной премии (РНП)	14 131 771,10	14 697 350,42	565 579,32
Резервы заявленных, но неурегулированных убытков (РЗУ)	1 749 182,11	2 714 537,60	965 355,49
Резерв произошедших, но незаявленных убытков (РПНУ)	1 877 511,06	2 026 830,95	149 319,89
Итого	17 758 464,27	19 438 718,97	1 680 254,70

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [3]

Представленные данные свидетельствуют о росте сумм страховых резервов по всем видам страховых резервов. Увеличение резерва незаработанной премии связано с ростом количества заключенных договоров страхования на конец 2020 г. Рост резервов убытков связан с увеличением количества заключенных договоров страхования, а также с ростом статистики страховых выплат по произошедшим страховым случаям.

Финансовая устойчивость страховой организации – это характеристика стабильности финансового положения, обеспечиваемая эффективным использованием элементов (собственный капитал, страховые резервы, страховой портфель, инвестиционный портфель, тарифная политика, механизм перестрахования, система финансового управления) финансового потенциала страховой организации. Анализ финансовой устойчивости страховщика показал, что коэффициент убыточности в 2020 году составил 51,23 %, что больше почти на 15 % от допустимого значения. Коэффициент расходов не превышает допустимого значения и составляет 26 %. Величина комбинированного коэффициента – 77,23 % свидетельствует о том, что для филиала характерна недостаточно устойчивая финансовая деятельность.

Для повышения финансовой устойчивости филиала РУП «Белгосстрах» по Гродненской области предлагается:

1. Разрабатывать и предоставлять специальные страховые продукты:
 - страхование исполнителей (например, белорусских ИТ-компаний) от рисков, связанных с проблемами при оплате их работы заказчиком;
 - страхование гарантии исполнения контракта или их выдача в пользу заказчика (импортера). Данный вид страхования направлен на гарантирование финансовой платежеспособности подрядчика в период выполнения контракта;
 - страхование от несчастных случаев и заболеваний и др.
2. Расширить базу корпоративных клиентов.
3. Разработать программу повышения финансовой и страховой грамотности у потенциальных страхователей (например, проведение различного рода семинаров и конференций).
4. Увеличить количество договоров по добровольным видам страхования, составлять планы использования средств фонда предупредительных (превентивных) мероприятий по видам добровольного страхования и осуществлять контроль за целевым использованием средств фонда.

5. Использовать современные технологии (например, программу 1С-Битрикс) и др.

Литература

1. Бариленко, В. И. Экономический анализ: учебник / В. И. Бариленко, О. В. Ефимова, Ч. В. Керимова. – М. : КноРус, 2017. – 381 с.
2. Лысенко, Д. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник для вузов / Д. В. Лысенко. – М. : ИНФРА-М, 2014. – 320 с.
3. Экономические показатели [Электронный ресурс] // Белгосстрах, 2021. – Режим доступа: <http://grodno.bgs.by/about/11/>. – Дата доступа: 07.10.2021.

УДК 336.6

Банцевич В. В., магистрант

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»

г. Гродно, Республика Беларусь

научный руководитель: **Михолап Е.В.**, магистр, преподаватель

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»,

г. Гродно, Республика Беларусь

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

Целью работы является обоснование эффективности внедрения такой системы стратегического управления, как система сбалансированных показателей (ССП) [2, с. 707], в деятельность маркетинговой службы промышленного предприятия ОАО «Белкард».

При оценке экономической эффективности внедрения СПП в отдел маркетинга ОАО «Белкард» необходимо на первом этапе определить необходимые затраты, связанные с разработкой и внедрением проекта и эксплуатационные затраты, связанные с обеспечением его нормального функционирования.

Для практической реализации СПП необходима поддержка с помощью информационных технологий (ИТ-поддержка). При этом выбор программного обеспечения при внедрении системы зависит от типа реализации проекта. На этапе пилотного внедрения на базе отдела маркетинга ОАО «Белкард» могут быть применены стандартные продукты Microsoft Office (Excel), использование которых характеризуется низкими инвестиционными рисками и достаточным функционалом для пилотного проекта.

Так как предприятие уже обладает частью необходимых ресурсов для разработки системы в рамках пилотного проекта, в состав которых входит техника, программное обеспечение и сотрудники, то капитальные затраты на приобретение необходимого программного обеспечения (ПО), приобретение комплектующих и оборудования для установки ПО, установка, монтаж, отладка нового оборудования, системы ПО, тестирование системы учитываться не будут. В структуру расходов будут входить средства на интеграцию СПП в текущее

ПО, организационные изменения, услуги по обучению руководителя отдела, затраты на персонал, разработку новых форм отчетов.

Основная заработная плата формируется в зависимости от объема выполняемой работы и размера месячного оклада работников, участвующих во внедрении системы. Среднее число рабочих дней в месяце составляет 21 день.

Расчет стоимости проекта за год по внедрению ССП в деятельность маркетингового отдела ОАО «Белкард» представлен в таблице 1.

Таблица 1 Стоимость внедрения ССП за год в деятельность маркетинговой службы ОАО «Белкард»

Расходы	Ед. изм.	Необходимое кол-во, ед.	Цена единицы, руб.	Итого затрат, руб.
Капитальные затраты				
Интеграция системы в Microsoft Excel (системный администратор)	чел-час	24	5,95	142,8
Разработка необходимой документации и внесение изменений в действующие стандарты и протоколы (специалист отдела)	чел-час	40	5,35	214,0
Обучение персонала	Руб.	1 человек	520	520,0
Текущие затраты				
Разработка новых (корректировка действующих) форм отчетов	чел-час	20	5,35	107,0
Внесение в систему изменений, связанных с требованиями, законодательства, влиянием внешних или внутренних факторов (специалист отдела)	чел-час	50	5,35	267,5
Итого	руб.			1521,3

Примечание – Источник: собственная разработка

Одним из основных направлений проявления эффекта при внедрении ССП является:

- повышение скорости и эффективности принятия управленческих решений;
- перевод перспективных планов и стратегии в форму конкретных показателей оперативного управления;
- связь стратегии и систему менеджмента качества предприятия;
- возможность оценки деятельности подразделения в рамках стратегических целей предприятия;
- повышение прозрачности управления;
- формирование эффективной системы мотивации [3, с. 162].

Все эти положения способствуют последовательному достижению поставленных целей по каждому направлению ССП отдела, приводя в итоге к совершенствованию финансовых результатов отдела маркетинга, которые в свою очередь отражаются на конечной цели ОАО «Белкард» – повышении прибыльности.

При этом при осуществлении ряда мероприятий в рамках ССП отдела будут участвовать другие подразделения предприятия. Например, согласно стандарту организации СТП СМК 8.2.02-2018, при рассмотрении заявок потребителя на продукцию, отличающуюся от типовой серийной, отдел маркетинга после идентификации изделия передает заявку в бюро предконтрактной и договорной работы для оформления договора и в отдел реализации для выставления счет-фактуры на оплату (если применимо). В случае отсутствия или недостаточности входных данных заявка передается в отдел главного конструктора для разработки и согласования конструкторской документации на изделие. Отдел главного конструктора с привлечением необходимых служб предприятия определяет возможность выполнения заявки и лишь тогда отдел маркетинга направляет потребителю ответ о принятом решении в указанные сроки.

Таким образом, маркетинговая служба является не обособленным субъектом, а одним из взаимозависимых и взаимосвязанных подразделений предприятия как системы, которые в совокупности обеспечивают функционирование ОАО «Белкард» и достижение целей которых обеспечивает достижение основной финансовой цели деятельности предприятия, поэтому при расчёте эффективности внедрения ССП в деятельность отдела целесообразно рассчитывать совокупный показатель эффективности по всему предприятию.

Методом измерения эффективности ССП является отношение результатов деятельности к затратам. Этот метод позволит определить экономическую эффективность применяемого инструмента управления по отношению к любому из множества показателей деятельности предприятия.

Оценку эффективности управления (\mathcal{E}_y) определяем по формуле:

$$\mathcal{E}_y = \frac{\mathcal{E}_c}{\mathcal{E}_n} = \frac{A_y/D}{B_{ч.п.}/C_T}, \quad (1)$$

где \mathcal{E}_y – эффективность управления.

Эффективность управления – показатель, представляющий собой отношение экономичности управления (\mathcal{E}_c) к эффективности производства (\mathcal{E}_n):

$$\mathcal{E}_c = \frac{A_y}{D}, \quad (2)$$

где A_y – затраты на управление;

D – стоимость основных и оборотных фондов.

$$\mathcal{E}_n = \frac{B_{\text{ч.п.}}}{C_T}, \quad (3)$$

где $B_{\text{ч.п.}}$ – объем условно-чистой продукции (годовой фонд заработной платы + прибыль от реализации);

C_T – численность персонала [1, с. 49].

Расчеты эффективности управления по предприятию ОАО «Белкард» в 2018–2020 гг. были проведены, используя исходные данные за 2018–2020 гг. и прогнозируемые за 2021 г. (таблица 2). Данные за 2018–2020 гг. приведены в сопоставимых ценах к уровню цен 2018 г.

Таблица 2 – Исходные данные для оценки эффективности управления ОАО «Белкард» в 2018–2021 гг.

Наименование показателя	Усл. Обозначение	Ед. измерения	Значение показателя			
			До внедрения			После внедрения (прогноз)
			2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Условно-чистая продукция	$B_{\text{ч.п.}}$	Тыс. руб.	19688,0	22162,8	22898,4	24997,1
В т. ч. прибыль от реализации	-	тыс. руб.	7573	6972,5	6671	7471,5
фонд зарплаты	-	Тыс. руб.	12115,0	15190,3	16227,4	17525,6
Затраты на управление	A_y	Тыс. руб.	8569,0	7819,1	7678,1	6910,3
Основные и оборотные фонды	Д	Тыс. руб.	70505,0	66753,8	67334,5	74067,9
Численность	C_T	Чел.	1629	1629	1574	1543

Примечание – Источник: собственная разработка на основании данных ОАО «Белкард»

При этом при прогнозе данных ОАО «Белкард» на 2020 г. показатель численности персонала был ориентирован на данные внутренней плановой документации предприятия, показателям фонда заработной платы (прирост 8 % к среднемесячной зарплате), прибыли от реализации (прирост 12 %), основных и оборотных фондов (прирост 10 %) были присвоены соответствующие значения, исходя из воздействия на них запланированных мероприятий в рамках ССП. Снижение показателя «Затраты на управление» на 10 % обусловлено упрощением процесса стратегического планирования и контроля на предприятии вследствие частичного внедрения системы сбалансированных показателей.

Результаты расчетов эффективности управления (\mathcal{E}_y) до и после внедрения ССП приведены в таблице 3.

Таблица 3 Эффективность стратегического управления ОАО «Белкард» от внедрения ССП

Наименование показателя	Условное обозначение	Ед. измерения	Значение показателя			
			До внедрения			После внедрения
			2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.
Экономичность управления	\mathcal{E}_c	Тыс. руб.	0,122	0,117	0,114	0,093
Эффективность производства (выработка на одного человека)	\mathcal{E}_n	Коэфф.	12,09	13,61	14,55	16,20
Эффективность управления	\mathcal{E}_y	Коэфф.	0,0101	0,0086	0,0078	0,0058

Источник: собственная разработка на основании данных ОАО «Белкард»

Данные таблицы показывают, что эффективность стратегического управления с применением инструмента ССП в деятельность маркетинговой службы в рамках пилотного проекта в ОАО «Белкард» значительно выше, чем была при применении традиционных методов управления на этом предприятии. Согласно расчетам эффективность управления в 2021 г. оказалась выше, чем в 2020 г. на 34,5 %, что говорит о целесообразности внедрения инструмента системы сбалансированных показателей в деятельность отдела маркетинга, а в последующем в деятельность всего предприятия ОАО «Белкард».

Таким образом, для внедрения ССП в отдел маркетинга ОАО «Белкард» затраты за год, связанные с разработкой и внедрением проекта, а также эксплуатационные затраты, связанные с обеспечением его нормального функционирования, составили 1521,3 руб. Проявляемый эффект от системы способствует последовательному достижению поставленных целей по каждому направлению ССП отдела, приводя в итоге к совершенствованию финансовых результатов отдела маркетинга, которые в свою очередь отражаются на конечной цели ОАО «Белкард» – повышении прибыльности. С учетом того факта, что маркетинговая служба является одним из взаимозависимых и взаимосвязанных подразделений предприятия как системы, при расчёте эффективности внедрения ССП в деятельность отдела был рассчитан совокупный показатель эффективности управления по всему предприятию, который в 2021 г. оказалась выше, чем в 2020 г. на 34,5 %.

Литература

1. Казначеева, Н. Л. Оценка эффективности внедрения сбалансированной системы показателей как инструмента стратегического управления предприятием / Н. Л. Казначеева, А. В. Моргунов // Вестник Томского государственного университета. Экономика. – 2011. – № 1 (5). – С. 48–52.
2. Михолап, Е. В. Разработка ключевых показателей эффективности в рамках формирования ССП / Е. В. Михолап // Тенденции экономического развития

в XXI веке: материалы III Международной научной конференции, Минск, 01 марта 2021 г. / Белорусский государственный университет. – Минск, 2021. – С. 707–710.

3. Михолап, Е. В. Система сбалансированных показателей как инструмент повышения эффективности управления / Е. В. Михолап // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы XIV Международной научно-практической конференции, Минск, 20 мая 2021 г. / Белорусский государственный экономический университет. – Минск, 2021. – С. 162–163.

УДК 338.242.2:334.012.64(476)

Булыно Д. А., студентка,
научный руководитель – **Трацевская Л.Ф.**, к. э. н., доцент
УО «Витебский государственный университет имени П. М. Машерова»,
г. Витебск, Республика Беларусь

О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКЕ РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Малое предпринимательство – незаменимый элемент рыночной экономики, во многом определяющий ее структуру, качество, гибкость, темпы экономического роста и выполняющий важнейшие социальные функции.

Как показало исследование, современное социально-экономическое развитие во многом определяется участием малого бизнеса. Так, в странах Европейского союза доля малых предприятий составляет 63–67 % ВВП, в них занято более 70 % работающего населения. В США 35 % чистого дохода и 30 % всего экспорта принадлежит малому бизнесу, в Японии – 52–55 % и 78 % соответственно [1]. Подобных достижений в зарубежных странах малый бизнес достиг с помощью системной и активной поддержки со стороны государства в самых различных сферах. Это связано с тем, что малые хозяйственные структуры обеспечивают развитие конкурентной среды, способствуют снижению безработицы и рассматриваются как локомотив экономического развития.

Понимание необходимости развития малого бизнеса присутствует и в Республике Беларусь, что находит свое отражение в проведении соответствующей экономической политики. Современная государственная политика в области малого и среднего предпринимательства осуществляется в Беларуси на основе Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство» на 2021–2025 гг., направленной на создание благоприятных условий для его развития, особенно в тех направлениях, которые дают максимальный экономический эффект. В ее рамках предусмотрены меры по защите прав и законных интересов всех предпринимателей, которые действуют в соответствии с законодательством Республики Беларусь; страхование предпринимательского риска; запрет вмешательства собственника и любого третьего лица в деятельность предпринимателя после заключения с ним договора, за исключением тех случаев, которые предусмотрены в договоре; право граждан и юридических лиц вести

предпринимательскую деятельность, создавать предприятия и получать средства, которые необходимы для этой деятельности; научно-техническая и правовая поддержка предпринимательской деятельности [2].

Финансовое обеспечение государственной политики поддержки малого предпринимательства осуществляется Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей (далее – БФФПП), который является юридическим лицом. Главными задачами Фонда являются: финансирование разработок и реализация программ, связанных с развитием предпринимательской деятельности; финансовая поддержка территориальных программ развития предпринимательства, непосредственное инвестирование частной инициативы и другие виды финансовой поддержки предпринимательства; установление и развитие взаимовыгодных контактов с аналогичными фондами и другими организациями зарубежных стран. В то же время, как показало исследование, Белорусский фонд финансовой поддержки предпринимателей нельзя рассматривать как серьезный источник развития малого бизнеса. Это связано с тем, что малым объемом располагаемых фондом ресурсов и незначительное количество профинансированных проектов не оказывают существенного влияния на динамику данного сектора экономики и реализацию приоритетных направлений его развития [3]. В значительной мере фонд дублирует банковскую деятельность (кредиты фонда предоставляются на платной основе, с соблюдением принципов материальной обеспеченности, целевой направленности, срочности и возвратности), но при этом круг оказываемых предпринимателям услуг является крайне узким. При этом имеют место ограничения по сумме поддержки (объем финансовой помощи – до 2 500 минимальных заработных плат при первом обращении и до 5 000 минимальных заработных плат – при повторном) и срокам ее предоставления (срок предоставления кредита/микrokредита – от 30 дней до 12 месяцев, лизинга – от 12 месяцев до 18 месяцев), которые не всегда корреспондируют со сроками реализации инвестиционных проектов. В связи с этим популярность услуг БФФПП в белорусской предпринимательской среде недостаточно высока. Начиная с 2010 г., БФФПП предоставляет гарантии для исполнения обязательств по льготным кредитам, выдаваемым банками Республики Беларусь субъектам малого предпринимательства в соответствии с Положением об оказании государственной финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства и субъектам инфраструктуры поддержки малого предпринимательства за счет средств, предусмотренных в программах государственной поддержки малого предпринимательства. Размер гарантий составляет не более 70 % размера кредита. За предоставление гарантии взимается плата в размере 5 % от размера гарантии. Срок действия гарантии – до 3 лет. Наделение БФФПП функциями гарантийного фонда является перспективным шагом в направлении развития механизмов финансовой поддержки малого предпринимательства и повышения эффективности использования бюджетных средств.

Однако, несмотря на положительное регулирующее воздействие, белорусский бизнес сталкивается с большим количеством регуляторных барьеров, которые негативно сказываются на экономическом положении малого и среднего предпринимательства. Так, по данным социологических исследований, проведенных в предпринимательской среде, лишь 1,6 % малых и средних предприя-

тий указало, что регуляторные препятствия не влияют на их бизнес. Напротив, большинство представителей малого и среднего бизнеса, участвовавших в опросе, среди негативных влияний называли значительные потери времени и сил на выполнение административных процедур, отсутствие возможности наращивать производство и увеличивать предоставление услуг, существенное увеличение финансовых расходов в результате чрезмерного регулирования и т. д. Правительство работает над упрощением административных процедур и совершенствованием делового климата (в частности, недавно был принят ряд законодательных мер, направленных на снижение временных и финансовых издержек малого и среднего предпринимательства на регистрацию и получение разрешений). Тем не менее, темпы проведения подобных реформ регулирования отстают от потребностей бизнеса, а сами реформы зачастую являются непоследовательными и недостаточными.

Таким образом, сегодня малый бизнес Республики Беларусь представляет многообещающий сектор, значимость которого в обеспечении общего экономического роста страны возрастает. Его дальнейшее развитие связано с совершенствованием государственного регулирования, направленного на снижение издержек предприятий, уменьшение неоправданных регулятивных мер и ограничений, на упрощение условий формирования деловой среды, что будет способствовать повышению эффективности деятельности малого и среднего предпринимательства, а также повышению его конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках.

Литература

1. Лученок, А. И. Государственное регулирование предпринимательской деятельности в Республике Беларусь: монография / А. И. Лученок. [Электронный ресурс] – <http://luchенок.narod.ru/Predprinimatel.pdf>. – Дата доступа: 28.09.2021.
2. О Государственной программе «Малое и среднее предпринимательство» на 2021–2025 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 29.01.2021 г. № 56 // КонсультантПлюс: Беларусь. Технология 3000 / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2021.

УДК 656

Вель А. А. студент группы ЭлБ-1
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

РАЗВИТИЕ ГОРОДСКОГО ТРАНСПОРТА И МЕТРОПОЛИТЕНА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ НА 2021–2025 ГОДЫ

Коммуникации играют важную роль в жизни любого населенного пункта, так как они помогают сократить время в пути, а также уменьшить стоимость перевозки как пассажиров, так и грузов.

Автомобильный, городской электрический транспорт и метрополитен оказывают значительное влияние на развитие социальной сферы, осуществляя око-

ло 96 % от общего объема перевозок пассажиров всеми видами транспорта. Наибольшую долю в общем объеме перевозок пассажиров и пассажирообороте автомобильного, городского электрического транспорта и метрополитена за 2020 год занимают перевозки пассажиров автобусами – 61,9 и 40 % соответственно, а суммарная доля перевозок пассажиров городским электрическим транспортом (трамваями и троллейбусами) и метрополитеном составляет 34,2 и 15,1 %.

Наряду с созданием доступных и безопасных условий для удовлетворения потребностей населения в транспортной мобильности автомобильный транспорт выступает в качестве связующего звена в экономике, выполняя около 55,6 % объемов грузовых перевозок (без учета трубопроводного транспорта) и обеспечивая возможность доставки «от двери до двери», является основным видом транспорта при перевозке грузов в городском и пригородном сообщениях, а также при перевозке мелких и средних партий грузов в междугородном и международном сообщениях.

Грузооборот автомобильного транспорта в 2020 году составил 28,8 млрд тонно-километров и по сравнению с уровнем 2015 года увеличился на 17,3 %, что связано с развитием международных автомобильных перевозок грузов, доля которых в общем грузообороте автомобильного транспорта за пятилетний период увеличилась на 5,4 % пункта (с 67,9 % в 2015 году до 73,3 % в 2020 году).

Экспорт услуг грузового автомобильного транспорта за 2020 год составил 1,4 млрд долларов США, или 163,3 % к уровню 2015 года.

Ключевыми направлениями деятельности в решении задачи по обеспечению доступности, повышению качества и безопасности услуг автомобильного транспорта, повышению эффективности работы транспортных организаций, выполняющих автомобильные перевозки грузов, являются:

- обеспечение конкурентоспособности отечественных автомобильных перевозчиков;

- повышение эффективности и безопасности выполнения автомобильных перевозок грузов.

Приоритетами при проведении работы по обеспечению конкурентоспособности отечественных автомобильных перевозчиков будут являться:

- обеспечение перевозчиков достаточным количеством разрешений на основе развития всестороннего и сотрудничества с иностранными государствами, в том числе с государствами, с которыми не заключены соглашения о международном автомобильном сообщении;

- расширение применения в перевозочном процессе логистических и информационных технологий за счет создания условий для использования e-CMR, а также электронных форм грузосопроводительных и иных документов;

- поиск и освоение новых рынков транспортных услуг;

- сокращение порожних пробегов транспортных средств, в том числе за счет проведения работы с государствами – членами ЕАЭС по снятию ограничений, действующих в отношении каботажных автомобильных перевозок грузов на всей территории ЕАЭС.

Приоритетом при проведении работы по повышению безопасности автомобильных перевозок грузов будет являться совершенствование законодательства в части, касающейся применения цифровых тахографов на отдельных катего-

риях транспортных средств при выполнении внутриреспубликанских автомобильных перевозок грузов [1, с. 14].

Ключевыми направлениями деятельности по обеспечению доступности, повышению качества и безопасности услуг автомобильного, городского электрического транспорта и метрополитена, повышению эффективности работы транспортных организаций, выполняющих перевозки пассажиров, являются:

- обновление парка подвижного состава автомобильного транспорта общего пользования, городского электрического транспорта и метрополитена современными комфортабельными, экономичными, экологичными и надежными транспортными средствами;

- создание комфортных условий для пассажиров посредством повышения скорости перевозки и обеспечения других ожидаемых пассажирами удобств;

- обеспечение безубыточной работы транспортных организаций;

- повышение безопасности перевозок пассажиров;

- обеспечение роста экспорта транспортных услуг по автомобильным перевозкам.

Приоритетом при проведении работы по обновлению парка подвижного состава автомобильного и городского электрического транспорта будет являться расширение применения электробусов и троллейбусов с увеличенным автономным ходом. В связи с продолжением строительства третьей линии Минского метрополитена потребуется обновить и пополнить парк подвижного состава метрополитена электропоездами отечественного производства.

Приоритетами при проведении работы по обеспечению безубыточной работы транспортных организаций будут являться:

- совершенствование подходов к возмещению экономически обоснованной стоимости затрат на выполнение перевозок пассажиров автомобильным, городским электрическим транспортом и метрополитеном по регулируемым тарифам;

- выделение из средств местных бюджетов субсидий на городские и пригородные перевозки пассажиров, а также на выплаты социального характера;

- поэтапное увеличение тарифов на перевозки пассажиров на городских и пригородных маршрутах в регулярном сообщении до уровня, обеспечивающего безубыточную работу транспортных средств;

- совершенствование маршрутной сети городских и пригородных перевозок пассажиров в регулярном сообщении.

Ключевыми направлениями деятельности по развитию транспортной инфраструктуры (за исключением автомобильных дорог) являются:

- строительство и модернизация (ремонт) коммуникаций городского электрического транспорта;

- строительство зарядных станций электробусов;

- строительство линий метрополитена;

- реконструкция пассажирских терминалов.

Ожидается, что при благоприятном сочетании внутренних и внешних факторов в 2025 году пассажирооборот автомобильного, городского электрического транспорта и метрополитена составит 112,5 % к уровню 2020 года, грузооборот автомобильного транспорта – 118,2 %, экспорт транспортных услуг по

автомобильным перевозкам грузов и пассажиров – 125 %. Доля электрифицированных транспортных средств, выполняющих городские перевозки пассажиров в регулярном сообщении, в общем количестве подвижного состава, осуществляющего перевозки пассажиров городским электрическим транспортом, метрополитеном и автомобильным транспортом общего пользования, составит в 2025 году не менее 30 % [1, с. 17].

В заключение хочется отметить, что государственная программа нацелена на действительно важные для населения пункты, и это позволяет говорить о социальной ориентированности государственной политики в Республике Беларусь.

Литература

1. Интернет-портал национального центра правовой информации [Электронный ресурс] – 2021. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=12551&p0=C22100165&p1=1&p5=0>. – Дата доступа: 27.10.2021.

УДК 336.671

Голенко А. В., Иванова А. С. студенты
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

МЕХАНИЗМ ФОРМИРОВАНИЯ, РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПРИБЫЛИ

Развитие научно-технического прогресса обуславливает стремление организаций к максимизации прибыли, что стимулирует их к внедрению новых технологий и нововведению с целью расширения сферы приложения капитала. Эффективность политики управления прибылью предприятия определяется результатами ее формирования и характером распределения. Источником образования прибыли предприятий является общий доход, который представляет собой сумму денежных средств, получаемых предприятием от всех видов его деятельности.

Основную часть прибыли предприятия составляет прибыль от реализации продукции и услуг, зависит от четырех факторов:

1. Объем реализации продукции может оказывать как положительное, так и отрицательное влияние на сумму прибыли. Увеличение объема продаж рентабельной продукции приводит к пропорциональному увеличению прибыли. Если же продукция является убыточной, то при увеличении объема реализации происходит уменьшение суммы прибыли.

2. Структура продукции. Если увеличится доля более рентабельных видов продукции в общем объеме ее реализации, то сумма прибыли возрастет и, наоборот.

3. Себестоимость продукции и прибыль находятся в обратно пропорциональной зависимости: снижение себестоимости приводит к соответствующему росту суммы прибыли и наоборот.

4. Изменение уровня средневзвешенных цен находится в прямо пропорциональной зависимости: при увеличении уровня цен сумма прибыли возрастет и наоборот.

Эффективность функционирования предприятия зависит не только от размера получаемой прибыли, но и от характера ее распределения.

Распределение прибыли представляет собой процесс формирования направлений ее предстоящего использования в соответствии с целями и задачами развития предприятия.

Предприятия должны обеспечивать выполнение обязательств перед бюджетом, банками, поставщиками и потребителями, вышестоящими и другими организациями, финансирование затрат на развитие науки и техники, техническое перевооружение, реконструкцию и расширение действующих производств; социальное развитие и материальное стимулирование за счет заработанных средств [1].

В процессе распределения прибыли предприятия обеспечивается ее использование по следующим основным направлениям:

- выплата налогов и других обязательных платежей из прибыли в республиканский и местные бюджеты;
- налоговые и неналоговые санкции и пени, включая санкции и пени за неисполнение или ненадлежащее исполнение хозяйственных договоров;
- на накопление – финансирование производственного развития и жилищного строительства, пополнение собственных оборотных средств и другие формы капитализации прибыли;
- уплата части прибыли в бюджет государственными унитарными предприятиями и собственникам имущества частными предприятиями;
- на формирование резервного фонда заработной платы;
- на непроизводственное потребление – денежные выплаты стимулирующего и компенсирующего характера персоналу, материальная помощь и выплаты социального характера, благотворительная помощь, выплата дивидендов акционерам [2].

Характер распределения прибыли определяет многие существенные аспекты деятельности предприятия, оказывая влияние на ее результативность.

Высокая роль характера распределения прибыли в деятельности предприятия определяется следующими основными положениями:

1. Распределение прибыли непосредственно реализует главную цель политики управления ею – повышение уровня благосостояния собственников предприятия. Оно формирует пропорции между текущими выплатами им дохода на капитал (в форме дивидендов, процентов и т. п.) и ростом этих доходов в предстоящем периоде (за счет обеспечения возрастания вложенного капитала). При этом собственники предприятия самостоятельно формируют эти направления удовлетворения своих потребностей во времени.

2. Распределение прибыли является основным инструментом воздействия на рост рыночной стоимости предприятия. В прямой форме это воздействие проявляется в обеспечении прироста капитала в процессе капитализации части распределенной прибыли, а косвенно оно обеспечивается основными пропорциями этого распределения.

3. Пропорции распределения прибыли определяют темпы реализации стратегии развития предприятия. Эта стратегия реализуется в процессе инвестиционной деятельности предприятия, объемы которой определяются возможностями формирования финансовых ресурсов, в первую очередь, за счет внутренних источников. А реинвестируемая в процессе распределения прибыль является основным из этих внутренних источников.

4. Характер распределения прибыли является важнейшим индикатором инвестиционной привлекательности предприятия. В процессе привлечения собственного капитала из внешних источников уровень выплачиваемых предприятием дивидендов (или других форм инвестиционного дохода) является одним из основных оценочных критериев, определяющих результат предстоящей эмиссии акций. Кроме того, как было показано ранее, возрастание уровня дивидендных выплат определяет соответствующий рост стоимости акций на фондовом рынке, формируя дополнительный доход инвесторов.

5. Распределение прибыли является одной из действенных форм воздействия на трудовую активность персонала предприятия. Объемы и формы участия персонала в прибыли определяют уровень трудовой мотивации работников, способствуют стабилизации персонала и росту производительности труда.

6. Пропорции распределения прибыли формируют уровень обеспечения дополнительной социальной защищенности работников. В условиях низкой ответственности государственных форм социальной защиты занятых работников эта роль распределительного механизма прибыли на предприятии позволяет дополнить их минимальную социальную защищенность.

7. Характер распределения прибыли оказывает влияние на уровень текущей платежеспособности предприятия.

Выплаты прибыли, предусмотренной к потреблению собственниками и персоналом предприятия, осуществляются, как правило, в денежной форме, т. е. в форме основного актива, обеспечивающего платежеспособность по неотложным финансовым обязательствам. При большом объеме выплат прибыли на цели потребления, уровень платежеспособности предприятия в текущем периоде может существенно снизиться.

Распределение прибыли осуществляется в соответствии со специально разработанной политикой, формирование которой представляет собой одну из наиболее сложных задач общей политики управления прибылью предприятия. Эта политика призвана отражать требования общей стратегии развития предприятия, обеспечивать повышение его рыночной стоимости, формировать необходимый объем инвестиционных ресурсов, обеспечивать материальные интересы собственников и персонала. При этом в процессе формирования политики распределения прибыли необходимо учитывать противоположные мотивации собственников предприятия (акционеров, вкладчиков) – получение высоких текущих доходов или значительное увеличение их размеров в перспективном периоде. За счет прибыли решается проблема увеличения рыночной стоимости имущества предприятия, а также укрепляется его финансовое положение и снижается риск банкротства.

Литература

1. Бабук, И. М. Экономика предприятия: учеб. пособие для студентов технических специальностей / И. М. Бабук. – Минск: «ИВЦ Минфина», 2016. – 327 с.
2. Грибов В. Д. Экономика организации (предприятия): учебник / В. Д. Грибов, В. П. Грузинов, В. А. Кузьменко. – 10-е изд., стеруб. – М. : КНОРУС, 2018. – 416 с.

УДК 338

Джура Д. А., Чурун И. А.,
студентки 4 курса группы ЭЛБ-1,
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЭКОМИЧЕСКОГО СЕКТОРА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Начиная с марта 2020 г. проводились социологические исследования среди городского населения для изучения эффектов влияния пандемии на социально-экономическую сферу. Страна прошла две первые волны заболеваемости коронавирусной инфекцией без значимой поддержки частного бизнеса, но с точечной поддержкой госсектора, без введения локдауна и применения специальных мер социальной поддержки населения.

Впрочем, Беларусь оказалась подвержена двум типам экономических шоков, связанных с COVID-19. Первый был сформулирован экспертами как шок мобильности населения – вопреки отсутствию серьезных формальных противоэпидемиологических ограничений, значительная часть населения весной прошлого года находилась на самоизоляции. Вторым стал шок внешнего спроса.

Исходя из результатов опроса населения, проведенных ВЕРОС, было выявлено, что негативное влияние на себе сильнее всего ощутили занятые в секторе гостеприимства, также транспорт и логистика. Затруднения промышленного сектора были смягчены за счет поддержки в отношении государственных предприятий, невзирая на рост запасов готовой продукции.

Судя по данным опросов бизнеса на начало 2021г., уже видно падение по конкретным отраслям:

- туризм и массовые мероприятия – 95–98 %;
- стоматология и другие медицинские услуги – до 90 %;
- рестораны, кафе, игорные клубы говорят о снижении на 50–80 %;
- спортивные и частные образовательные учреждения сообщают о падении на 40–60 %;
- перевозки пассажиров – 20–50 %;
- недвижимост, продажи авто и других товаров, кроме продуктов – 20 %;
- в IT-сфере падение незначительно.

По мнению аналитиков, серьезного макроэкономического эффекта на отдельные группы населения, подверженные влиянию пандемии, удалось избежать за счет не одновременного воздействия.

Однако наблюдается положительная динамика по итогам I полугодия 2021г. – ВВП составил 103,3 %. Это выше, чем прогнозировалось из-за более благоприятной внешней конъюнктуры. При этом данный результат просчитывался с учетом эффективно реализуемых Правительством мер целевого плана на 2021 год.

На данный момент восстановление продолжается практически во всех отраслях. Порядка 2/3 экономики находится в «зеленой зоне».

Наибольший вклад по-прежнему обеспечивает промышленность. Фактически более 80 % прироста сформировано данной отраслью.

Объем производства по сравнению с 2020 годом вырос на 10,4 %. Следует отметить, что этот рост обеспечен высокотехнологичной и экспортоориентированной продукцией: вычислительной, электронной и оптической аппаратурой (прирост производства на 24,5 %), продукцией машиностроения (на 22,3 %), деревообработки (на 10,5 %), фармацевтики (на 9,4 %) и др.

Также финансовые результаты в целом показывают позитивную динамику. Выручка от реализации за январь–май 2021г. выросла более чем на четверть. Чистая прибыль превысила в 3,7 раза показатель аналогичного периода прошлого 2020 года.

Снизилось количество убыточных организаций на 2,8 % – до 1261. Полученные организациями убытки стали существенно меньше, чем в прошлом году (практически в 5 раз до 886,9 млн руб.).

По сравнению с началом 2021 года суммарная задолженность к годовой выручке снизилась на 3,9 п. п. и на 1 июня составила 57,9 %.

Рассмотрев экономическую ситуацию в Республике Беларусь, можно сделать вывод, что пандемия коронавируса привела к беспрецедентным проблемам в экономике, последствия которой люди будут чувствовать в течение нескольких лет. Однако прослеживается положительная динамика в экономическом секторе сегодня, которая даёт право предположить более быстрое восстановление всех отраслей промышленности, а также населения от последствий пандемии.

Литература

1. Влияние COVID-19: шоков избежать не удалось [Электронный ресурс] – 2021. – Режим доступа : <https://neg.by>. – Дата доступа : 08.10.2021.

2. Поствирусная экономика [Электронный ресурс] – 2021. – Режим доступа : <https://www.economy.gov.by>. – Дата доступа : 08.10.2021.

УДК 656

Иванова А. С., Голенко А. В., студенты
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ

Железнодорожный транспорт – наиболее быстрое наземное средство передвижения, охватывающее по максимально короткому пути все крупные города нашей страны и зарубежья. В настоящее время особым спросом на рынке гру-

зоперевозок пользуются железнодорожные (ЖД) перевозки грузов. Этот способ доставки привлекателен возможностью транспортировки груза довольно крупных размеров и большого количества товаров. Именно эти преимущества обуславливают широкое использование этого варианта доставки практически во всех направлениях промышленности, а так же в повседневной жизни.

Но обстановка мировых рынков находится в шатком положении с появлением проблем логистики в период коронавируса. Многие из установленных связей взаимодействия грузоперевозок были нарушены, что внесло глобальные нововведения в принципы работы компаний.

Среди вызванных главных тенденций эксперты отмечают:

1. Масштабное снижение грузопотока, вызванное закрытием границ, точек торговли, резким повышением курса доллара, снижением спроса.

2. Недействительность простых ранее установленных правил, действующих до условий пандемии.

Пандемия COVID-19 значительно повлияла на железнодорожную отрасль. В целом, объем перевозок грузов БЖД за 2020 г. упал на 14,1 %, грузооборот – на 12 %. При этом, по сравнению с 2019 годом, ввоз упал на 9,4 %, вывоз снизился на 10,7 %, но самое серьезное снижение произошло по транзитным перевозкам, транзит просел на рекордные 32,9 %. Что касается грузооборота, то самое значительное падение по транзиту, он просел на 21 % по сравнению с 2019 годом.

В связи с пандемией COVID-19 значительное снижение произошло и по пассажирским перевозкам. Международное направление железнодорожных пассажирских перевозок стало самым пострадавшим. За 2020 год БЖД перевезла почти 60 млн пассажиров, что на 24,7 % меньше аналогичного периода прошлого года. Пассажирооборот в целом за 2020 году упал на 40,6 %, самое серьезное падение произошло по международным перевозкам, там пассажирооборот упал на 87 %. В международном направлении БЖД перевезла 540,2 тыс. чел, что 85,7 % ниже уровня 2019 года. В связи с пандемией COVID-19 международные железнодорожные пассажирские перевозки были приостановлены со всеми странами-соседями. Железнодорожное пассажирское сообщение с Россией возобновлено с 8 февраля 2021 года.

В сфере железнодорожного транспорта акцент будет сделан на обеспечение финансовой устойчивости БЖД, развитие контейнерного сегмента грузовых перевозок, расширение географии и маршрутов следования. Кроме того, будет завершен проект по электрификации участков Гомель – Жлобин – Осиповичи и Жлобин – Калинковичи, продолжится обновление подвижного состава.

Что касается работы пассажирского комплекса, то в приоритете – повышение его клиентоориентированности. Речь об ускорении поездов, внедрении новых форм продажи проездных документов и других новшествах [1].

Но по оперативным данным в январе – октябре 2021 года Белорусская железная дорога перевезла на 2,5 % больше грузов или 105,6 млн тонн, чем за 10 месяцев 2020 года. Экспорт возрос на 8,8 % и достиг 41,4 млн тонн. Также в январе – октябре 2021 года на Белорусской железной дороге на 3,9 % увеличился объем погрузки грузов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 71,2 млн тонн. По итогам за 10 месяцев нынешнего года вырос объем погрузки химических и минеральных удобрений, нефтепродуктов,

цемента, промсырья, каменного угля, зерна, химикатов и др. Тарифный грузооборот возрос на 4,3 % и составил 36,6 млрд тарифных т-км [2].

В рамках договоренностей, достигнутых между Белорусской железной дорогой и ОАО «РЖД», в целях стимулирования спроса и привлечения пассажиров на железнодорожный транспорт с 23.07.2021 при проезде в поездах № 717/718 и № 721/722 Москва – Минск внедрена система динамического ценообразования. Основными критериями при формировании тарифа с использованием системы динамического ценообразования являются процент занятости мест в вагоне соответствующего типа и сроки приобретения проездных документов (билетов) пассажирами. По мере роста процента заполняемости вагона стоимость проезда постепенно возрастает.

Пересчет уровня заполняемости осуществляется в on-line режиме при каждом новом оформлении или возврате проездных документов. Система предусматривает как максимальную скидку до 20 % за 31 день и более до отправления конкретного поезда (стоимость проезда в вагоне 2-го класса будет составлять 48,06 BYN), так и надбавку в размере 20 % при оформлении проезда менее чем за сутки до отправления поезда и загрузке вагона свыше 81 % (стоимость проезда в вагоне 2-го класса будет составлять 81,28 BYN).

Данная система динамического ценообразования используется только при проезде пассажиров в межгосударственном сообщении (между станциями Республики Беларусь и Российской Федерации) и не применяется для организованных групп пассажиров [3].

Исходя из данной ситуации можно выделить несколько трендов, которые сохранятся после окончания кризисного периода.

Стоит выделить тенденцию развития IT-сервисов. Многие фирмы решаются модернизировать рабочий процесс. Активно внедряются мобильные приложения, позволяющие клиенту заказать перевозку с использованием логистической платформы.

Закрытие границ вынудило страны искать новые внутренние пути, логистические цепочки. Ранее поставляемая продукция из других стран теперь производится внутри государства. Этот тренд увеличивает рост внутреннего производства, уровень качества.

Бесконтактная доставка – тенденция, обеспечивающая высокую безопасность для граждан, преимущество для фирмы. В будущем наблюдается автоматизация рабочих программ, после чего часть сотрудников будет переведена в удаленный режим работы. Механизм функционирования бизнес-процессов станет более отлаженным, прозрачным.

Соблюдение правил, норм санитарного характера останется приоритетным, как и сейчас. В области стабилизации маршрутных путей эксперты прогнозируют, что предпочтения будут отдаваться сухопутным перевозкам, преимущественно железнодорожным.

По окончании кризиса мир и рынок станут другими. Удачно адаптироваться под измененные условия смогут те, кто активно следит за нынешними трендами, тенденциями. Они смогут укрепить свои позиции в бизнесе. Общая мировая проблема заставила многие сферы и отрасли сплотиться. Решение окажет влияние для увеличения роста, развития рынка [4].

Литература

1. Транспортная отрасль Беларуси: итоги 2020 года – INFOTRANS [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://infotrans.by/2021/02/08/transportnaya-otrasl-belarusi-itogi-2020-goda/> – Дата доступа: 11.11.2021.
2. Покупай раньше – плати меньше. С 23 июля 2021 года в дневных скоростных поездах № 717/718 и № 721/722 Москва – Минск действует динамическое ценообразование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.rw.by/corporate/press_center/news_of_passengers/2021/07/pokupay-ranshe-plati-menshe-s-23-iyulya-2021-goda-v-dnevnykh-skorostnykh-poezdakh-717-718-i-721-722. – Дата доступа: 11.11.2021
3. Влияние эпидемии COVID-19 на логистические тренды и транспортные отрасли – 4Logist [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://4logist.com/impact-of-covid-19-epidemic-on-logistics-trends-and-transport-industries>. – Дата доступа: 11.11.2021
4. За 10 месяцев 2021 года по оперативным данным Белорусская железная дорога перевезла 105,6 млн тонн грузов [Электронный ресурс] // Режим доступа: https://www.rw.by/corporate/press_center/news_of_cargo_carriers/2021/11/za-10-mesyatsev-2021-goda-po-operativnym-dannym-belorusskaya-zheleznaya-doroga-perevezla-105-6-mln-t. – Дата доступа: 11.11.2021.

УДК 658.3

Иванова А. С., Голенко А. В., студенты
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПЕРСОНАЛА КАК ОБЪКТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ

Управление развитием персонала затрагивает достаточно широкую область деятельности личности во всем ее разнообразии и сложности. Исследуя широкую совокупность факторов, положительно влияющих на повышение эффективности труда персонала и конкурентоспособность организации на рынке, разрабатываются подходы к формированию интеллектуального, творческого и культурного потенциала работников как отдельного предприятия, так и трудового потенциала общества в целом.

Эффективное функционирование любой организации прежде всего определяется степенью развития ее персонала. В условиях современного быстрого старения теоретических знаний, умений и практических навыков, способность организации постоянно осуществлять развитие своих работников является одним из важнейших факторов обеспечения конкурентоспособности предприятия на рынке, обновления и роста объемов производства товаров или предоставления услуг [1].

Развитие персонала представляет собой многогранное и сложное понятие, охватывающее широкий круг взаимосвязанных психологических, педагогиче-

ских, социальных и экономических проблем. Выяснение его сущности предполагает определение содержания таких ключевых понятий как личность, гармоничное развитие личности, профессиональное развитие личности.

Личность – это устоявшаяся система социально значимых черт, всесторонне характеризующих индивида. Личность является продуктом публичного развития и включения индивидов в систему социальных отношений методом активной предметной деятельности и общения. Гармоничное развитие личности — это разносторонний процесс обретения и совершенствования физических, психологических, моральных и экономических качеств личности в их размерности, слаженном сочетании и органическом единстве. Гармоничное развитие личности означает всестороннее развитие человека как создание социального, обладающего сознанием, активного, способного к результативному труду.

Профессиональное развитие личности – это подготовка и адаптация личности к работе по конкретной профессии или специальности. Оно отражает процесс подготовки человека к конкретному виду трудовой деятельности, включает в себя овладение личностью нужных теоретических знаний, умений и практических навыков, социальных норм поведения, системы нравственных ценностей и экономических качеств.

Таким образом, развитие персонала – это совокупность организационно-экономических, социальных и педагогических методов, форм и мероприятий службы управления персоналом организации в сфере профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников для подготовки их к выполнению новых производственных функций, профессионально-квалификационного продвижения, формирование резерва руководителей и усовершенствование социальной структуры персонала. Развитие персонала включает мероприятия по оценке кадров для осуществления производственной адаптации и аттестации персонала, планирования трудовой карьеры рабочих и специалистов, социального развития персонала и т. д.

Если развитие персонала осуществляется преимущественно в рамках организации или по ее инициативе и содействие вне производства, то профессиональное развитие личности может выходить из рамки трудовой деятельности на предприятии, проводиться не только за счет средств организации, но и за счет бюджетных или собственных средств гражданина. Профессиональное развитие личности внутри предприятия выражается понятием «профессиональное развитие персонала». Профессиональное развитие персонала – это целенаправленное и систематическое влияние на работников путем осуществления профессионального обучения на протяжении их трудовой деятельности на предприятии с целью достижения высокой эффективности производства или предоставленных услуг, повышения конкурентоспособности персонала на рынке труда, обеспечения выполнения работниками новых более сложных задач на основе максимально возможного использования их способностей и возможностей.

Профессиональное обучение персонала — целенаправленный процесс формирования у работников организации теоретических знаний, умений и практических навыков с помощью специальных методов и форм, необходимых персоналу организации сейчас или в будущем. Оно направлено на обеспечение трудовой самореализации личности, формирование у нее углубленных профессио-

нальных знаний, умений и навыков, получения первой или новой профессии или специальности на основе имеющегося образовательного уровня и опыта предыдущей практической работы, что способствует повышению конкурентоспособности персонала в условиях рыночной экономики.

Переподготовка персонала – это профессионально-техническое или высшее обучение, направленное на овладение другой профессией рабочими или специалистами с высшим образованием, уже получившие первичную профессиональную подготовку в профессионально-технических или высших учебных заведениях.

Повышение квалификации персонала – это профессионально-техническое или высшее обучение рабочих или специалистов с высшим образованием, что позволяет расширять и углублять ранее полученные работниками знания, умения и практические навыки на уровне требований современного производства или сферы услуг.

Профессионально-квалификационное продвижение персонала – это процесс перемещения рабочих, специалистов с высшим образованием организации между профессиональными, квалификационными и должностными группами персонала в результате овладения им новыми знаниями, умениями и практического опыта работы [2].

Управление развитием персонала способствует эффективному использованию трудового потенциала личности, повышению социальной и профессиональной мобильности, выступает средством профилактики массовой безработицы, играет значительную роль в подготовке работников для осуществления структурной и технологической перестройки отраслей экономики. Это положительно влияет на увеличение объемов и обновление номенклатуры выпуска продукции или услуг, обеспечивает улучшение результатов финансовой деятельности предприятия. В таких условиях развитие персонала является одним из важнейших направлений рационального функционирования любой организации, конкурентоспособности ее на рынке.

Одновременно развитие персонала способствует повышению уровня конкурентоспособности самих работников на рынке труда. Они, повышая свой уровень квалификации или овладевая новой профессией или специальностью путем усвоения новых знаний, умений и навыков, получают дополнительные возможности для планирования трудовой карьеры как в организации, так и за ее пределами. Даже в случае безработицы в результате высвобождения от предприятия обученная личность быстрее найдет себе новую работу, легче сможет организовать собственное дело и тем самым обеспечить трудоустройство других граждан. Развитие персонала обеспечивает повышение всеобщего интеллектуального уровня личности, расширяет ее эрудицию и круг общения, поскольку образованный человек свободно ориентируется в современном сложном мире, в отношениях с людьми. В результате улучшается морально психологический климат в структурных подразделениях предприятия, повышается мотивация работников к труду, их верность целям и стратегическим задачам организации, обеспечивается преемственность в управлении, а также снижается текучесть кадров [3].

Стратегия развития персонала тесно взаимосвязана со стратегией управления персоналом, стратегией управления организации. Стратегическое управление позволяет организации укрепить свое положение на рынке путем реализации поставленных целей. Успешная реализация стратегии предпринимательства требует для организации персоналов-новаторов, которые должны иметь гибкое мышление, желание брать ответственность за принятие управленческих рисков, работать по 15 часов в сутки, уметь сотрудничать в группах, постоянно повышать уровень профессионального мастерства. Указанному варианту стратегии управления организации соответствует такая стратегия развития знаний, умений и практических навыков персонала, что дает возможность освоить новые направления деятельности компании. Это обеспечивает гибкость мышления и действий работников, активное их участие в разработке и реализации новых проектов организации производства товаров или оказания услуг.

Стратегия динамичного роста предполагает изменение целей и структуры организации. Задача в данном случае состоит в нахождении баланса между необходимыми изменениями и стабильностью. В таких условиях работники организации должны быстро адаптироваться к изменениям, интенсивно овладевать теми знаниями, умениями и практическими навыками, которые необходимы персоналу для решения задач стратегии динамичного роста.

Задачей стратегии развития персонала по указанному варианту стратегии управления организации является обеспечение непрерывного повышения квалификации работников, осуществление их профессиональной переподготовки в соответствии с изменениями целей и структуры предприятия. В результате расширения сфер и объемов деятельности особое внимание уделяется планированию трудовой карьеры персонала, его профессионально-квалификационному продвижению, формированию резерва на новые должности руководителей структурных подразделений компании.

Стратегия прибыли проводится организациями, находящимися на стадии зрелости и рассчитывающими получать постоянную прибыль за счет реализации товаров или услуг, которые пользуются устойчивым спросом на рынке. Основной задачей организации по такой стратегии управления является увеличение выпуска продукции или предоставления услуг при минимизации затрат, а система управления состоит из четких процедур, правил, направленных на регулярный и жесткий контроль, максимально возможное устранение неопределенности в производственном процессе.

В соответствии с этими условиями стратегия развития персонала основывается на относительно устойчивых требованиях к уровню профессионального мастерства работников, задачи службы управления персоналом сводятся в основном к поддержанию достигнутого уровня для недопущения снижения объемов доходов или ухудшения качества товаров или услуг путем осуществления непрерывного повышения квалификации работников. Поэтому мероприятия по профессиональной переподготовке и повышению квалификации увольняемых и уволенных работников приобретают важное значение.

Профессиональная переподготовка и повышение квалификации указанных категорий населения должны проводиться предприятиями, службой занятости, учебными заведениями не только за счет средств организаций, но и путем привлечения средств страховых фондов, государственного и местных бюджетов.

При разработке вариантов стратегии управления организации и стратегии развития персонала часто используется категория «компетенция», являющаяся важным понятием всей концепции управления и развития персонала предприятия, усиление его конкурентоспособности на рынке труда.

В аспекте качества конкурентоспособность характеризует определенные признаки, характеризующие совокупность потребительских свойств рабочей силы к эффективному труду: специальность, стаж, возрастные данные, владение иностранными языками и т. д. В аспекте количественных характеристик категория «конкурентоспособность работника» может определяться такими показателями, как производительность труда и эффективность труда, затраты рабочего времени на выполнение определенных операций, качество производимой продукции, расход сырья, топлива и т. д.

Категория «компетентность» в известной степени отражает качественные аспекты конкурентоспособности рабочей силы. Однако она исчерпывающе не раскрывает психофизиологические и социально-психологические особенности человека, которые необходимо оценивать для повышения эффективности управления развитием персонала, выбора наиболее оптимальных вариантов стратегий управления предприятием и соответствующих им стратегий развития персонала. Поэтому наряду с понятием «компетенция» в теории управления развитием персонала, оценке его конкурентоспособности должно место занимает понятие «профессиональная пригодность работника».

Важное значение для обеспечения конкурентоспособности персонала предприятия имеет стимулирование развития работников и рациональное использование их компетенций. Приобретенные работниками в процессе профессионального обучения знания, умения и практические навыки не принесут никакой пользы организации, если рабочие или специалисты с высшим образованием не заинтересованы их реализовать с максимальной эффективностью, не проявляют интереса к своему профессионально-квалификационному продвижению на предприятии и т. д.

В этом смысле профессиональные интересы персонала, его мотивация и устремление являются исключительно важными составляющими конкурентоспособности персонала организации. Их значимость имеет выраженную тенденцию к росту. Поэтому одной из основных задач управления развитием персонала становится оптимизация результатов трудовой деятельности работников благодаря повышению уровня мотивации и устремления к высокопроизводительному труду.

Существенной составляющей конкурентоспособности персонала выступают состояние здоровья и физического развития работника. Поэтому в организации для обеспечения сохранения и развития трудового потенциала должны проводиться мероприятия по здоровому образу жизни, предотвращению случаев профессиональных заболеваний, травматизма и инвалидности. В случае наступления инвалидности следует предусматривать мероприятия по профессиональной реабилитации лиц с инвалидностью.

Задачи, касающиеся выявления профессиональной пригодности и развития компетенций персонала, являются одними из основных для реализации организацией выбранной стратегии управления [4].

Таким образом, развитие персонала представляет собой многогранное и сложное понятие, охватывающее широкий круг взаимосвязанных психологических, педагогических, социальных и экономических проблем. Выяснение его сущности предполагает определение содержания таких ключевых понятий, как личность, гармоничное развитие личности, профессиональное развитие личности.

Управление конкурентоспособностью персонала – это процесс сравнения потерь предприятия в персонале с имеющимися трудовыми ресурсами и выбор форм воздействия для приведения их в соответствие. В данном случае под необходимостью организации в конкурентоспособном персонале понимается необходимый количественный и качественный состав персонала, определяемый в соответствии с выбранной стратегией управления компании.

Управление развитием персонала способствует эффективному использованию трудового потенциала личности, повышению социальной и профессиональной мобильности, выступает средством профилактики массовой безработицы, играет значительную роль в подготовке работников для осуществления структурной и технологической перестройки отраслей экономики. Это положительно влияет на увеличение объемов и обновление номенклатуры выпуска продукции или услуг, обеспечивает улучшение результатов финансовой деятельности предприятия. В таких условиях развитие персонала является одним из важнейших направлений рационального функционирования любой организации, конкурентоспособности ее на рынке.

Литература

1. Огнева А. Ю. Управление персоналом организации / А. Ю. Огнева, М. В. Меленчук. – М. : Проспект, 2016. – 66 с.
2. Волков, Ю. Г. Человек: Энциклопедический словарь / Ю. Г. Волков, В. С. Поликарпов. – М. : Гардарики, 2000.
3. Базаров Т. Ю. Психология управления персоналом: учебник и практикум / Т. Ю. Базаров. – М. : Юрайт, 2017. – 382 с.
4. Коломиец, В. М. Выбор стратегии развития конкурентоспособности персонала компании / В. М. Коломиец // Экономика и правительство. – 2008. – № 6. – С. 54–56.

УДК 338.242

Касперук Н. А., Овчарова А. Е., студентки 2 курса, группы ЭУ-37
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

ВНЕДРЕНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОМ

В настоящее время маркетинговое управление представляет собой перспективное планирование и прогнозирование, опирающееся на исследование рынка, товаров и покупателей, использование комплексных методов формирования

спроса и стимулирования сбыта, ориентация на продукцию «рыночной новизны», удовлетворяющую потребности потенциальных покупателей.

На сегодняшний день совершенствование маркетинговой деятельности является неотъемлемой частью предпринимательской деятельности. Многие предприятия Республики Беларусь сталкиваются с проблемами реализации и дальнейшего продвижения, выпускаемой ими продукцией. Эти трудности связаны с низким уровнем осведомленности потребителей о предлагаемых товарах, условиях продажи, конкурентных преимуществах и характеристиках.

Для более эффективной и продуктивной маркетинговой деятельности требуются современные информационные технологии и системы, которые фиксируют, управляют, а также позволяют осуществлять оперативный анализ информации по прошлым и текущим взаимоотношениям с клиентами и потребителями.

Одной из таких корпоративных информационных систем является система CRM, которая позволяет проводить серьезную аналитическую работу при совместном использовании всех данных, полученных при работе с клиентами, и другой маркетинговой и коммерческой информации.

Внедрение программного продукта на предприятии будет способствовать созданию единой системы работы сотрудников, увеличение скорости обработки и оформления документации, улучшение принятия управленческих решений, сокращение ошибок при документировании.

Важным элементом ускорения поступления денежных средств является стратегия продаж, которая может включать систему скидок. Необходимо оценить влияние скидок на финансовые результаты деятельности предприятия. Следует установить целевые ориентиры для различных видов продаж. Предложение скидок клиентам оправдано, если оно приводит к расширению продаж и более высокой общей прибыли. Если предприятие испытывает дефицит денежных средств, то скидки могут быть предоставлены с целью увеличения притока денег, даже если общий финансовый результат от конкретной сделки будет отрицательным.

В современных условиях ведения бизнеса актуальность отлаженной маркетинговой деятельности в практической деятельности предприятий не независимо от сферы ее деятельности не вызывает сомнения. Проблема состоит в том, что применение отдельных положений маркетинга в целях совершенствования и развития отдельных сторон деятельности предприятия, не имеет комплексной системы маркетинга, не разрабатывает маркетинговых программ, не планирует маркетинговую деятельность на долгосрочную перспективу. Это обуславливает научный интерес к изучению проблемы совершенствования маркетинговой деятельности предприятия.

Лучший механизм управления переменами в маркетинге означает интеграцию всех форм и методов маркетинговой деятельности, которые жизненно важны для развития предприятия. Кроме того, по мере развития производства и потребления возникают все новые основания для совершенствования механизма их взаимодействия.

К корпоративным информационным системам или, как их еще называют, системы EAS (Enterprise Application Suite – набор приложений масштаба пред-

приятия) включают системы стандартов MPS, MPR, MRP II, ERP, ERP II и CSRP.

Основная задача MRP-систем – обеспечение наличия необходимого количества необходимых комплектующих материалов в любой момент в течение периода планирования. Система класса MRP II (Manufacturing Resource Planning – планирование производственных ресурсов) – направлена на интеграцию всех основных процессов, реализуемых предприятием, таких как закупка, инвентаризация, производство, продажи и распределение, планирование, контроль выполнения плана, затраты, финансы, основные средства и т. д. [1].

В развитии корпоративных информационных систем стало появление систем класса ERP [2]. ERP-системы основаны на принципе создания единого хранилища данных, которое содержит всю бизнес-информацию предприятия и обеспечивает одновременный доступ к любому необходимому количеству сотрудников предприятия с соответствующими полномочиями.

Следующий этап развития корпоративных информационных систем называется *ERP II* (Enterprise Resource and Relationship Processing – обработка данных по ресурсам и взаимоотношениям предприятия) [3]. Согласно определению Gartner Group ERP II – это бизнес-стратегия предприятия в рамках конкретной отрасли и набор отраслевых приложений, которые помогают клиентам и акционерам предприятий увеличивать стоимость бизнеса за счет эффективной ИТ-поддержки и оптимизации операционных и финансовых процессов в рамках своего предприятия и за ее пределами в сотрудничестве с другими корпорациями [4].

Системы управления цепями поставок (Supply Chain Management) – это информационные системы, которые автоматизируют и управляют всеми этапами поставок предприятия и контролируют все движения товаров по ним [5]. Система SCM позволяет значительно лучше удовлетворить спрос на продукцию предприятия и значительно сократить затраты на закупки и логистику.

Последней концепцией организации корпоративной информационной системы является CSRP (Customer Synchronized Resource) – концепция управления корпоративными ресурсами предприятия. [3]. Согласно данной концепции, покупатель размещает заказ на производство продукции, имеет возможность указать характеристики продукции и контролировать ход выполнения заказа.

Если концепции MRP, MRP II, ERP ориентированы на внутреннюю организацию работы предприятия, то концепция CSRP предполагает управление полным циклом работ – от проектирования будущего изделия с учетом требований заказчика до гарантийного и послегарантийного обслуживания [3].

Чрезвычайно важным следствием этой концепции стала реализация задачи точного контроля производственных графиков в условиях ограниченных мощностей

Литература

1. Хлебников, А. А. Информационные технологии: уч. пособие / А. А. Хлебников. – Москва : КноРус, 2014. – 472 с.
2. О’Лири, Д. ERP-системы: выбор, внедрение, эксплуатация. Современное планирование и управление ресурсами предприятия / Дэниел О’Лири – М. : Вершина, 2004 – 271 с.

3. Самардак, А. С. Корпоративные информационные системы: уч. пособие / А. С. Самардак. – Владивосток : ТИДОТ ДВГУ, 2003. – 252 с.
4. Картелев, Д. В. Опыт использования ERP-систем в образовательных организациях / Д. В. Картелев // Ученые ТОГУ. – 2014. – Том 5, № 2. – С. 361–372.
5. Крылатков, П. П. Управление цепью поставок (SCM): уч. пособие / П. П. Крылатков, М. А. Прилуцкая. – Екатеринбург : Урал. гос. ун-т, 2018. – 140 с.

УДК 620

Касперук Н. А., Овчарова А. Е., студентки 2 курса, группы ЭУ-37
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ФАКТОРА ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

История развития цивилизации неразрывно связана с разработкой и совершенствованием технологий, требующих все больших затрат топливно-энергетических ресурсов. Так сложилось, что для осуществления всех основных технических процессов люди используют все большее количество энерго-ресурсов. Расходование этой энергии стало фактором, влияющим на экологию Земли. Только в XX веке человечество израсходовало больше ресурсов, чем за весь предыдущий период своего существования. Ввиду ограниченности запасов ископаемых топливно-энергетических ресурсов (ТЭР) следует ожидать их истощения в будущем. В этой ситуации назрела насущная необходимость перехода от высокоэнергозатратных технологий, использования ископаемых видов топлива к эффективным малоэнергозатратным технологиям и замене традиционных видов ТЭР альтернативными.

В нашей республике наибольшее количество ТЭР потребляется в промышленности и строительстве – 65 %. Транспорт потребляет порядка 6,2 %. На долю сельского хозяйства приходится 10 % этих ресурсов. На коммунально-бытовые нужды расходуется 18,8 %. По теплотреблению наибольшую долю занимают жилищные организации – 47,3 %. Промышленность потребляет 34,8 % тепловой энергии, теплично-парниковые хозяйства – 1,4 %. Остальные 16,5 % приходятся на прочих потребителей.

Энергосбережение – предусматривает крайне экономное расходование энергетических ресурсов, т. к. природные ресурсы исчерпаемы, дорого стоят, а их добыча в большинстве случаев наносит вред окружающей среде.

Проблемы энергосбережения на производстве:

- использование устаревшего оборудования, не соответствующего требованиям энергоэффективности;
- применение устаревших технологий в производственном цикле,
- отсутствие финансовой возможности закупить новую технику и внедрять прогрессивные энергосберегающие меры;

- слабые организационные меры по обеспечению энергосберегающих мероприятий.

В настоящее время практически для всех видов производств разработаны энергосберегающие, теплоутилизирующие установки и приняты другие теплозащитные меры, однако уровень энергоэффективности предприятий строительной отрасли и жилищно-коммунального хозяйства у нас в стране значительно ниже зарубежного.

24 февраля 2021 г. Правительством Республики Беларусь утверждена Государственная программа «Энергосбережение» на 2021–2025 годы. Госпрограмма разработана с целью обеспечения сдерживания роста валового потребления топливно-энергетических ресурсов (ТЭР), сближения энергоемкости валового внутреннего продукта (ВВП) Республики Беларусь со среднемировым значением этого показателя, а также максимально возможного вовлечения в топливный баланс страны собственных ТЭР, включая возобновляемые источники энергии (ВИЭ).

В соответствии с поставленными целями Госпрограмма содержит две подпрограммы: «Повышение энергоэффективности» и «Развитие использования местных топливно-энергетических ресурсов, включая возобновляемые источники энергии», основными задачами которых определены получение экономии ТЭР в объеме 2,5–3 млн тонн условного топлива и достижение доли ВИЭ не менее 8 % в 2025 г.

Основными мерами по достижению поставленных целей и задач Госпрограммы является реализация комплекса мероприятий по энергосбережению органами госуправления и регионами, в том числе в рамках международных проектов, строительству энергоисточников на местных видах топлива, включая ВИЭ, внедрение системы энергоменеджмента и ежегодное снижение удельных расходов ТЭР на производство продукции (работ, услуг), включая производство тепловой и электрической энергии.

Дальнейшее повышение энергоэффективности будет обеспечиваться в первую очередь за счет реализации следующих основных направлений энергосбережения:

- осуществление дальнейшей модернизации и технического перевооружения производств с внедрением современных наукоемких, ресурсо-, энергосберегающих технологий, оборудования и материалов;

- внедрение организационных и технических энергосберегающих мероприятий, направленных на увеличение потребления электрической энергии с уменьшением потребления первичного углеводородного топлива;

- максимальное увеличение использования низкопотенциальных вторичных энергетических ресурсов, в том числе за счет внедрения абсорбционных бромисто-литиевых тепловых насосов в промышленном и энергетическом секторах, компрессионных электрических для нужд отопления и горячего водоснабжения;

- оптимизация потребления тепловой энергии путем поэтапного проведения комплексной тепловой модернизации эксплуатируемого многоквартирного жилищного фонда с привлечением средств собственников жилья;

- развитие производства электротранспорта, комплектующих и зарядной инфраструктуры для него;
- развитие сегмента электромобилей, гибридных автомобилей и зарядной сети, электрификация городского пассажирского транспорта с целью замещения использования углеводородного топлива;
- активное информационное обеспечение реализации Государственной программы и пропаганды энергосбережения; максимально возможное вовлечение в топливно-энергетический баланс страны собственных ТЭР, включая возобновляемые источники энергии и др.

Если говорить о предприятиях, то улучшить ситуацию могло бы привлечение в штат сотрудников-специалистов по энергосбережению. Наличие специалистов, которые бы могли анализировать энергопотребление и внедрять более экономные технологии, позволит предприятиям повышать свою рентабельность. Причем, многие способы, которые могут быть приняты предприятиями для энергосбережения, мало затратные или вообще не требуют финансирования, но при этом способны увеличить прибыль.

В особую группу можно выделить такие меры по энергосбережению как:

- энергосберегающий образ жизни, обучение энергосберегающему проектированию и строительству;
- использование искусственной вентиляции с рекуперацией тепла и уменьшением неконтролируемого воздухообмена;
- сбережение электроэнергии на освещение с помощью новых типов светильников (люминесцентных ламп) и использование более эффективных холодильников, телевизоров и др.;
- использование строительной техники без тяжелых энергоемких строительных машин и оборудования:
- рациональная организация строительных работ и сокращение сроков строительства;
- компьютерное математическое моделирование, оптимизация всех теплозащитных характеристик и контроль за работой инженерных систем.

Мировая практика показывает, что потребление энергии только в жилищном секторе может быть сокращено, по крайней мере, в 2 раза, если внедрять новейшие технологии производства и эксплуатации материалов и оборудования.

Литература

1. Государственная программа «Энергосбережение» на 2021 – 2025 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 24.02.2021 № 103. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=C22100103>. – Дата доступа: 08.11.2021 г.
2. Энергосбережение на производстве [Электронный ресурс] Проблемы энергосбережения на производстве. – Режим доступа: <https://energo-audit.com/problemu-energoberezenia>. – Дата доступа: 08.11.2021 г.

Кирикович М. М.
УО «Брестский государственный технический
университет»
г. Брест, Республика Беларусь

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ РЫНКА ТРАНСПОРТНЫХ УСЛУГ

Отличительной чертой рыночной экономики является наличие механизма саморегулирования, который опирается на основные рыночные законы, которые влияют на поведение хозяйствующих субъектов. Стоит отметить, что рыночные механизмы не способны самостоятельно регулировать и принимать эффективные решения в сфере социально-экономических проблем, приемлемых для всего общества. Государству необходимо предоставить соответствующие условия для нормального развития экономики. Государственное регулирование – наиболее эффективный инструмент, обеспечивающий функционирование современной рыночной экономики. В рыночной экономике государство напрямую не управляет экономической сферой. Рынок является основным регулятором экономических отношений. Государственное регулирование играет важную роль только в тех областях, которые определяют национальную безопасность страны или где регуляторы неэффективны по разным причинам. Поэтому необходимость государственного вмешательства предопределена ходом развития экономики и общества в целом [1, с. 40].

Влияние государства на экономику осуществляется с использованием смежных методов, а также экономических рычагов. Необходимость государственного регулирования транспортной деятельности в сочетании с механизмами саморегулирования рынка вытекает из специфики отрасли как одной из важнейших инфраструктурных составляющих народного хозяйства. Транспорт обеспечивает не только движение грузов и перевозки пассажиров, но и служит катализатором промышленного роста, служит стимулятором экономического развития. Объем транспортных услуг во многом определяется состоянием экономики страны. Наряду с географическим положением и природными ресурсами инфраструктурные возможности транспортной системы определяют конкурентные преимущества страны. Благодаря транспорту структурируется рыночная экономика, формируется единое экономическое пространство. Столкнувшись с растущей конкуренцией, ни одна страна в мире, не имея сильных позиций в транспортном секторе, не может контролировать риски своей экономики. Опыт развития зарубежных стран показывает, что рыночные отношения не исключают, а наоборот предполагают создание развитой и эффективной системы многостороннего государственного регулирования транспортного комплекса [1, с. 43].

Существуют следующие основные предпосылки для вмешательства государственных органов в деятельность субъектов транспортного рынка:

- транспорт является важнейшим элементом промышленной и социальной инфраструктуры, которая находится под постоянным контролем со стороны государства;

- необходимость контроля деятельности естественных монополий на транспорте. Естественный монополист способен необоснованно завышать тарифы и отказываться от заказов, которые ему невыгодны;
- необходимость контроля и ограничения уровней транспортных тарифов;
- необходимость обеспечения защиты транспортных предприятий от недобросовестной конкуренции;
- необходимость эффективной транспортной поддержки для ликвидации последствий стихийных бедствий, аварий и катастроф и т. д.

Таким образом, государственное регулирование транспортной деятельности, независимо от особенностей нынешней экономической системы, является объективной необходимостью [2, с. 370].

В последние годы на разных уровнях власти наблюдается осознание необходимости постановки долгосрочных целей и задач, формирования комплексного стратегического управления. Это подразумевает реализацию государственной политики в сфере управления, в том числе транспортного. В Республике Беларусь утверждена Стратегия инновационного развития транспортного комплекса Республики Беларусь до 2030 года, в которой определены долгосрочные цели, задачи и направления инновационного развития различных видов транспорта. Этот документ также затрагивает основные аспекты участия государства в развитии транспортной системы страны. Основной целью Стратегии является формирование приоритетных направлений инновационного развития транспортного комплекса республики, обеспечение конкурентоспособности и безопасности транспортных услуг, повышение эффективности использования транспортной инфраструктуры для полного удовлетворения потребностей экономики государства и населения.

Литература

1. Липатова, О. В. Оценка эффективности логистических систем как основа экономической безопасности / О. В. Липатова // Теоретические и прикладные аспекты экономической безопасности региона. – 2014. – С. 40–43.
2. Афанасенко, И. Экономическая логистика / И. А. Афанасенко, В. Барисова – СПб. : Питер, 2012 – 432 с.

УДК 339.138

Козловская И. А., студентка
УО «Брестский государственный технический
университет»
г. Брест, Республика Беларусь

DIGITAL-МАРКЕТИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОДВИЖЕНИЯ ТОВАРОВ В МАЛОМ БИЗНЕСЕ

В последнее время часто можно услышать о цифровизации и о digital-технологии в маркетинге в частности. Сегодня люди пользуются большим количеством гаджетов, каждый из которых обеспечивает взаимодействие со сво-

им владельцем при помощи подключения к интернету. Конечно, это в первую очередь смартфоны, но и также прочие носимые устройства. Например, планшеты, смарт-часы, браслеты, умные колонки, смарт-ТВ и т. д.

Гаджеты сегодня выполняют роль отправной точки для совершения покупок и получения услуг. В любом смартфоне пользователя можно обнаружить множество полезных приложений, которые помогают перемещаться по городу, стране и миру, совершать финансовые операции, делать заказы в кафе и ресторанах и оплачивать их, не дожидаясь счёта от официантов.

В переводе с английского языка digital (диджитал) – это «цифровой». Соответственно, digital и маркетинг – это цифровой маркетинг. Продвижение бренда и привлечение клиентов с помощью всех возможных цифровых каналов (в зависимости от тематики и экономической целесообразности) – социальные сети, интернет, e-mail рассылка, контекстная реклама, контент-маркетинг и т. д. Также в нем используются другие инструменты, помогающие привлекать клиентов из оффлайн-среды – смс, мобильные приложения на телефонах. Одним словом, это комплексное продвижение продукта или услуги с помощью разных видов маркетинга (онлайн+оффлайн) [1].

В перегруженном информационном пространстве очень сложно получить внимание потребителей. Это приводит к тому, что люди готовы воспринимать предложения компаний только в том случае, если они соответствуют интересам и запросам. Сегодня рекламная коммуникация должна оказываться перед глазами клиента в нужное время и в нужном месте – в момент, когда он находится в поиске решения и максимально заинтересован рассматривать поступающие к нему предложения. В этом случае у компании есть шанс получить желаемую реакцию в ответ.

Чтобы реализовать подобным образом рекламную кампанию, бизнесу необходимо глубокое понимание потребностей целевой аудитории, особенностей её выбора, а также создание персонализированных сообщений. Ковровые обезличенные рекламные кампании ещё не полностью потеряли значение, но их эффективность существенно снизилась. Все эти изменения заставляют компании искать возможности для сбора данных о своих потребителях и понимание о вероятных сценариях действий, которые приводят пользователей к покупкам [2].

Это серьёзный технологический вызов для многих компаний. Он подводит нас к определению основы digital-маркетинга. Гаджеты не только выполняют роль устройства, которое используется для входа в сеть, где в большинстве случаев начинается поиск существующих решений для возникшей потребности у человека. Смартфон ещё постоянно находится вместе с потребителем. Это открывает возможности для его идентификации не только в пространстве, но и для сопоставления его онлайн-профиля в оффлайн-реальности.

Таким образом, главный принцип диджитал-маркетинга не столько связан с использованием онлайн-коммуникаций для контакта с клиентом, сколько с методом вплетать контекст особенностей поведения человека в индивидуальное взаимодействие с ним. Полученные компанией данные и выбор благоприятного времени для взаимодействия с потребителем повышает вероятность желаемой ответной реакции с его стороны и, соответственно, совершенной им покупки в конечном результате.

Стратегию digital–маркетинга можно представить следующими этапами:

- определение цели (целей). На этом этапе необходимо сформулировать цели digital–стратегии с учетом всех бизнес-целей организации;
- выявление целевой аудитории (от 3 до 5 и выделение тех, кто приносит максимальную прибыль);
- анализ инструментов и технологий. Следует проанализировать имеющиеся в распоряжении компании внешние и внутренние цифровые инструменты и каналы. Также оценить доступные, но еще не используемые. Сформулировать цели, задачи и основные вызовы для каждого канала (сайт, соцсети, мобильные устройства, CRM, ERP и т.д.);
- контент–стратегия. Контент–стратегию нужно тщательно разрабатывать: детально рассмотреть тональность, аудиторию, способ и время доставки контента. И, самое главное, не отходить от цели – эффективно и уместно коммуницировать с пользователями [3];
- исполнение задач и декомпозиция целей. Расставить приоритеты в задачах с учетом их срочности, важности, сроков, бюджета и других имеющихся ресурсов. Затем распределить их между сотрудниками и расставьте KPI;
- получение результата. Определить, как проверять результаты каждого шага и успешность проекта;
- корректировка результатов и стратегии.

Таким образом, к преимуществам digital–маркетинга можно отнести:

- налаживания взаимодействия с более широкой целевой аудиторией;
- донесение информации до большего числа потенциальных клиентов за короткие сроки;
- более мощное воздействие на аудиторию;
- повышение узнаваемости бренда и лояльности к нему со стороны клиентов;
- прозрачность измерения результатов маркетинговой кампании и возможность вносить корректировки в режиме реального времени;
- меньшие затраты по сравнению с традиционной рекламой.

Почему бизнес идёт в сеть и направляет в онлайн свои маркетинговые бюджеты? Для этого есть несколько причин:

1. В интернете есть целевая аудитория для любого бизнеса, которая проводит там большое количество времени.
2. В цифровой среде результаты маркетинговой активности налицо. Различные инструменты аналитики предоставляют подробные данные для мониторинга. Можно оперативно вносить изменения, чтобы делать продвижение точнее [3].
3. Цифровой маркетинг открывает новые возможности для развития бизнеса. Даже небольшая компания может продвигать свои товары и услуги и осуществлять продажи по всему миру.
4. Более эффективные расходы бюджета и следственно выше отдача от маркетинговых усилий.
5. Цифровой маркетинг строит взаимодействие с клиентами без посредников. А интерактивный характер коммуникаций позволяет собирать ценную информацию о поведении и предпочтениях клиентов.

За последние годы можно наблюдать за тем, что digital–маркетинг – это новое течение в мировом маркетинге, которое активно и быстро отодвигает тра-

диционную рекламу на второй план. Чем больше каналов использовать для привлечения клиентов, тем сильнее будет эффект. Можно создавать бизнес-страницы в социальных сетях, снимать видео, привлекать внимание «лидеров мнения», сотрудничать с популярными блогерами, объединять контекстную рекламу с SEO, создавать качественный контент для аудитории – все это поможет удваивать прибыль и продвигать бренд на более высокий уровень.

Литература

1. Digital-маркетинг в бизнесе: полный обзор возможностей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gusarov-group.by/digital-marketing-uzhe-ne-tot-razbiraemysya-rochemu/>. – Дата доступа: 23.10.2021.

2. Что такое диджитал-маркетинг? Про основы, принципы и технологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://marketing.hse.ru/news/452686021.html>. – Дата доступа: 23.10.2021.

3. 8 главных инструментов интернет-маркетинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://maed.ru/instrumenty-internet-marketinga/>. – Дата доступа: 23.10.2021.

УДК 332.832.32

Козловская И. А., студентка
УО «Брестский государственный технический
университет»
г. Брест, Республика Беларусь

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО ЛИЗИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Во многих странах важная роль в финансировании стоимости приобретения жилой недвижимости отводится лизингу, то есть аренде с правом выкупа. С позиций государства он рассматривается в качестве новой, дополнительной формы инвестирования в основной капитал, где среди прочего задействованы элементы кредитного финансирования под залог и расчеты по долговым обязательствам. Для населения лизинг является перспективным способом покупки жилья с длительной рассрочкой платежа. При этом лизингополучатель сразу улучшает жилищные условия согласно своим физическим потребностям и финансовым возможностям.

В свою очередь, так как предмет лизинга до выкупа находится в собственности лизингодателя, лизинговые компании могут чувствовать себя защищенными от недобросовестных плательщиков. Это позволяет им снизить ставки по лизингу, что делает приобретение жилья более доступным [1].

По своему содержанию лизинг практически соответствует кредитным отношениям и по сути не отличается от банковской ссуды. Лизингодатель оказывает лизингополучателю финансовую услугу, приобретая за полную стоимость у поставщика оборудование в собственность. Затем лизингополучатель возме-

щает эту стоимость периодическими взносами (платежами). Особенность лизинга заключается лишь в том, что ссуду предоставляет не банк, а специализированная лизинговая компания, а объектом сделки являются не деньги, а имущество. В экономическом смысле лизинг – это кредит, предоставляемый лизингодателем лизингополучателю в форме передаваемого в пользование оборудования (товарный кредит).

Будучи одной из форм инвестиций, лизинг является эффективным способом привлечения иностранного капитала в страну. Он повышает занятость населения, способствует развитию производственной базы. Основная функция лизинга – финансовая, поскольку он является формой вложения средств в основные фонды, дополняя традиционные каналы инвестирования (собственные средства предприятий и организаций, долгосрочные кредиты, бюджетные и прочие источники).

Сущность жилищного лизинга заключается в покупке лизинговой организацией жилого помещения (квартиры или жилого дома, новых или со вторичного рынка) и передаче его во владение и пользование физическому лицу. В свою очередь, физическое лицо несет обязанность по уплате в пользу лизинговой организации лизинговых платежей по графику (как правило, ежемесячно) [2]. При этом лизинговые платежи включают стоимость жилья (или часть стоимости), другие расходы лизинговой организации, связанные с покупкой, оформлением и передачей жилья в лизинг, а также вознаграждение лизинговой организации (на практике такие платежи по размеру сравнимы с платежами по кредиту). Право собственности на жилое помещение у физического лица возникает после уплаты лизинговых платежей в случае уплаты выкупной стоимости (если это предусмотрено договором лизинга) – разницы между полной стоимостью жилья и той частью стоимости, которая была погашена лизинговыми платежами [3].

Исходя из этого, определим ряд преимуществ лизинга перед кредитом:

1. Более низкая процентная ставка.
2. Может быть достаточно одного поручителя.
3. Гибкие условия, позволяющие корректировать график платежей и другие параметры.
4. Возможность сохранить место в очереди на жилье.
5. Возможность приобретения недвижимости в лизинг без внесения дополнительного залога (обеспечением сделки является приобретаемый объект недвижимости).

Таким образом, лизинг является одним из наиболее эффективных финансовых инструментов, предоставляет реальную возможность предприятиям приобретать и обновлять свои основные фонды, повышать конкурентоспособность, производительность, качество выпускаемой продукции, снижать налоговые и оперативные издержки. В некотором смысле лизинг можно назвать совершенной формой банковского кредита, который специально предназначен для инвестирования денежных средств в расширение и/или модернизацию производства [4].

Главным ресурсным ограничением дальнейшего развития рынка жилья является финансовое ограничение, обусловленное недостаточностью бюджетных инвестиций и пределом платежеспособности населения. Также можно выделить следующие недостатки жилищного лизинга:

1. Недвижимость находится в собственности лизинговой компании на протяжении всего срока лизинга.
2. Выбор ограничен лишь готовыми новостройками.
3. В случае невыплаты 50 % стоимости квартиры есть риск потерять все.
4. Лизинговая компания вправе менять в одностороннем порядке условия договора в случае изменения законодательства, ставки рефинансирования.

Несмотря на это лизинг жилья является одним из перспективных способов приобретения доступного жилья с привлечением денежных средств граждан, длительной рассрочкой платежа и возможностью государственной поддержки. При этом лизингополучатель живёт в новой квартире, то есть сразу физически улучшает жилищные условия согласно потребностям и финансовым возможностям, а также более бережно относится к жилью, которое в будущем может стать его собственным.

Лизинг жилья должен иметь государственно–социальное направление обеспечения доступным жильём, а также быть как альтернатива кредитам, в том числе льготным. Лизинг может обходиться дороже, чем банковский кредит, но он более доступен. Также механизм лизинга подразумевает гибкость в плане оценки платёжеспособности лизингополучателя – учитываются совокупные доходы членов его семьи, которые будут проживать в жилом помещении, передаваемом в лизинг.

При рассмотрении перспектив развития рынка лизинговых услуг в Республике Беларусь стоит отметить, что договоры лизинга с физическими лицами в сегменте недвижимости все еще не получили большого распространения, несмотря на нормативно-правовое регулирование и регламентацию осуществления договоров лизинга жилой недвижимости (в рамках положений Указа Президента Республики Беларусь от 06.04.2017 г. № 109).

Для развития лизинга жилья необходимо дальнейшее развитие нормативного, экономического и организационного обеспечения, соответствующего существу рыночных отношений. Дальнейшим направлением методического обеспечения лизинговой модели в жилищной сфере должна стать разработка методики определения лизинговых платежей, оптимизирующей их ежемесячные суммы, определение механизмов государственной поддержки для лизингополучателей, состоящих на учёте нуждающихся в улучшении жилищных условий, а также вопросы льготного налогообложения.

Литература

4. Лизинг недвижимости для физических лиц в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://a-brest.by/media/nedvizhimost/lizing-nedvizhimosti-dlya-fizlits-v-belarusi-prostye-otvety-na-neprostyle-voprosy/>. – Дата доступа: 24.10.2021.
5. Лизинг в Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/lizing-v-belarusi>. – Дата доступа: 24.10.2021.
6. Финансовая грамотность: лизинг жилья – что это? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ilex.by/news/finansovaya-gramotnost-lizing-zhilya-cto-eto/>. – Дата доступа: 24.10.2021.
7. Салагор, И. Р. Жилищный лизинг как инструмент финансового механизма на рынке жилой недвижимости: автореферат / И. Р. Салагор – Томск, 2014.

Крошонкин Д. В., студент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

УЧАСТИЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В настоящий момент времени в экономике Республике Беларусь, так же как и в экономиках других государств, наблюдаются проблемы, связанные с решением последствий, вызванных пандемией. Данные проблемы затрагивают все сферы экономики нашего государства, к примеру, производственную сферу и сферу услуг. Из-за таких явлений можно наблюдать довольно непростой инвестиционный климат. Все большее число инвесторов начали с опаской относиться к процессу инвестирования в субъекты экономики Республики Беларусь. Однако даже и в такие непростые времена находятся организации, а именно ТНК, которые продолжают осуществлять инвестиционную деятельность, будучи нерезидентами нашей страны.

Однако, для более лучшего понимания материала, следует рассмотреть само понятие «ТНК». Транснациональная компания (ТНК) – это организация, имеющая определенное количество своих подразделений (филиалов) в разных странах, в общем, это та организация, международный бизнес которой является существенным. С этим термином также связаны следующие определения, а именно: страна базирования и принимающая страна. Страна базирования – это государство, в котором расположен головной офис ТНК. Принимающая страна – это государство, где размещены элементы собственности ТНК. Самые известные представители: «Apple Inc.», «BP», «Microsoft» и прочие. И как вы уже заметили, ТНК включают в себя не только производственные организации, но и организации, оказывающие разный спектр услуг [1].

Как уже было сказано ранее, ТНК в большинстве случаев ведут грамотную инвестиционную политику в тех регионах, где располагаются их подразделения. Одной из таких ТНК является Wargaming.net. Страна основания этой организации – Республика Беларусь, однако юридический адрес и офис управления находится в Республике Кипр, город Никосия. Данная организация имеет подразделения в следующих странах: США, КНР, ФРГ и прочие. Ввиду этого можно сказать, что эта организация, которая была основана в Республике Беларусь, влияет на представление других стран по отношению к нашей стране, и только в положительном ключе, показывая то, что у нас, несмотря на имеющиеся сложности, существуют необходимые условия для ведения инвестиционной деятельности.

Ситуация, связанная с инвестиционной деятельностью в Республике Беларусь, отражена в таблице 1.

Таблица 1 – Иностранные инвестиции в Республику Беларусь за 2018–2020 гг.

Период	2018	2019	2020
Объем иностранных инвестиций, поступивших в экономику РБ, млн. дол. США	10 842,0	10 006,8	8 680,2
В том числе:			
прямые	8 537,1	7 233,2	6 006,0
портфельные	3,9	6,7	4,8
прочие	2 301,0	2 766,9	2 669,4
Прямые иностранные инвестиции на чистой основе	1 634,9	1 327,2	1 414,8

Примечание – Источник: Собственная разработка на основе [2]

Проанализировав данные из таблицы выше, можно сделать следующие выводы. В период с 2018 по 2019 и с 2019 по 2020 наблюдается тенденция спада объема иностранных инвестиций на 7,7 % и 13,26 % соответственно. Это вызвано вышеописанными причинами, связанными с последствиями пандемии.

Используя информацию из таблицы 1, а также материал из схемы 1, можно рассмотреть структуру инвестиций, поступивших от иностранных инвесторов в экономику Республики Беларусь в 2020 году по основным странам-инвесторам [3].



Рисунок 1 – Структура иностранных инвестиций в экономике РБ

Изучив рисунок 1, можно заметить, что значительная часть иностранных инвестиций приходит из Российской Федерации. Это связано с тем, что значительное число резидентов этой страны являются совладельцами белорусских предприятий (ОАО «Белорусская калийная компания», СООО МТС, Wildberries и т. д.). Также следует отметить, что доля инвестиций из Республики Кипр составляет 9,4 %. Значительную часть из этих инвестиций осуществляет ТНК Wargaming.net, направление инвестиций имеет следующий характер: инвестиции в Минский офис компании, инвестиции в различные молодежные проекты, мероприятия (WG Fest) и прочее [4].

В заключение следует отметить что, несмотря на все проблемы, связанные с последствиями пандемии в мире, в нашей стране поддерживаются оптимальные

условия для ведения инвестиционной деятельности как для крупных представителей мировых экономик, так и для частных инвесторов.

Литература

1. Онлайн-энциклопедия Wikipedia. Транснациональные компании. [Электронный ресурс]. – 2021. – Режим доступа. – Дата доступа: 29.10.2021;.

2. Официальный сайт «Белстат». Иностранные инвестиции в Республику Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/inostrannye-investitsii>. – Дата доступа: 29.10.2021.

3. Официальный сайт «Белстат». Структура инвестиций в Республику Беларусь за 2020 [Электронный ресурс] – Режим доступа <https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/inostrannye-investitsii/graficheskiy-material-grafiki-diagrammy/struktura-investitsiy-ot-inostrannykh-investorov-v-realnyu-sektor-ekonomiki-v-2018-godu-po-stranam>. – Дата доступа: 29.10.2021.

4. Официальный сайт Wargaming.net. Раздел «О компании» [Электронный ресурс]. – Режим доступа <https://wargaming.com/ru>. – Дата доступа: 29.10.2021.

УДК 37.01

Лемешевский О. О., магистр военных наук
УО «Военная академия Республики Беларусь»
г. Минск, Республика Беларусь
Белькевич Д. С., курсант
УО «Военная академия Республики Беларусь»
г. Минск, Республика Беларусь

МОЛОДЕЖНАЯ ТРУДОВАЯ МИГРАЦИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В течение 2021 года на все государственные органы Республики Беларусь легла ответственность по реализации работы с молодёжью на фоне информационного воздействия стран Европы. Большая информационная война за умы молодёжи идет давно, в 2020 году воздействие Западных стран путём подачи фейковой информации с помощью экстремистских телеграмм-каналов возымело устойчивый и растущий характер.

В этих условиях для Беларуси весьма актуальным стал вопрос молодежной интеллектуальной и трудовой миграции, причём не только внешней, но и внутренней. Она оказывает значительное влияние на экономическое развитие нашей страны. При развитии различных отраслей народного хозяйства необходимо учитывать наличие собственных высококвалифицированных ресурсов, их правильное размещение по территории страны, совершенствовать условия трудовой иммиграции высококвалифицированными работниками, создать условия их заинтересованности в этом.

Несоблюдение этих условий может привести к отрицательным последствиям. В условиях, когда все страны борются за привлечение наиболее молодой и ак-

тивной, а также квалифицированной части иностранных работников, выезд большого количества рабочей силы может отрицательно влиять на негативные демографические тенденции: снизить рождаемость, ухудшить здоровье и брачно-семейные отношения (рис.1).

Согласно данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, население Беларуси с 2019 по 2021 год имеет устойчивые тенденции к уменьшению [1].

Хочется отметить, что в 2020 году получила распространение практика привлечения молодежи из других стран для выполнения определенных видов работ в рамках международных культурно-образовательных программ.

На начало года		
2019	2020	2021
Все население		
9 429 257	9 410 259	9 349 645

Рисунок 1 – Численность населения Республики Беларусь

Немаловажным в изучении молодежной трудовой миграции является исследование характера выполняемой работы. Как правило, подавляющее большинство трудоустройств молодежи связано с физической работой.

Давая оценку потенциалу трудовой миграции из Республики Беларусь, необходимо отметить, что в реальной жизни миграционные намерения молодежи не всегда реализуются. Между желанием найти временную работу за границей и возможностью его реализации стоит много условий и обстоятельств, способствующих или затрудняющих его осуществление. Кроме того, наличие значительного потенциала трудовой миграции в молодежной среде не подкреплена знанием законодательства о выезде [2, с. 157].

Необходимо отметить, что выявлена такая тенденция: чем меньше молодежь реально знакома со страной будущей иммиграции, тем выше оценка ее привлекательности. И наоборот: чем большая доля раньше бывавших в этих странах, тем меньшая оценка привлекательности условий жизни в ней. В условиях информационного воздействия создается ложное представление о возможности реализации себя в странах Западной Европы и США. Желающие выехать не учитывают европейский миграционный и экономический кризис, рост национализма в странах Европейского союза [3].

Исходя из этого, можно определить следующие условия, как для удержания нашей рабочей силы внутри страны, так и для привлечения иностранных высококвалифицированных работников:

- проведение и участие в гражданско-патриотических, волонтерских, социально значимых и культурно-досуговых проектах и мероприятиях для детей и молодежи;
- поддержка молодежных инициатив и креативных идей в инновационной, научной, профессиональной, интеллектуальной и творческой деятельности;

- выявление лидерского и творческого потенциала детей и молодежи, развитие их организаторских качеств, подготовке к работе в органах самоуправления;
- повышение уровня профессиональной компетентности руководителей в области интеллектуального и КВН-движения, специалистов по работе с молодежью;
- развитие малозатратных форм занятости молодежи, в том числе лагерей труда и отдыха, студенческих строительных отрядов;
- оказание помощи молодежи в организации своего бизнеса, что предполагает организацию эффективного информационного обеспечения, предоставление профессионально-ориентированных услуг и необходимой профессиональной подготовки, приоритетного кредитования молодежного малого бизнеса и т. д.

Литература

1. Численность населения на 1 января 2021 г. и среднегодовая численность населения за 2020 год по Республике Беларусь в разрезе областей, районов, городов, поселков городского типа [Электронный ресурс] – 2021. – Режим доступа: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/naselenie-i-migratsiya/migratsiya/statisticheskie-izdaniya/index_28098. – Дата доступа: 21.10.2021 г.
2. Масленкова, Е. В. Внешняя трудовая миграция как фактор конкурентоспособности рабочей силы / Е. В. Масленкова // Образование, как инструмент управления качеством жизни: матер. межд. конф. – Минск, 2002. – С. 157–160.
3. Основные внутренние проблемы Европы [Электронный ресурс]. – 2021. – Режим доступа: <https://topwar.ru/4154-osnovnye-vnutrennie-problemy-evropy.html>. – Дата доступа: 21.10.2021 г.

УДК 631.14

Лях О. Н., студент

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

ОАО «ТЕПЛИЧНЫЙ КОМБИНАТ БЕРЕСТЬЕ»: ИСТОРИЯ И СОВРЕМЕННОСТЬ

Развитие пищевой промышленности страны нацелено на обеспечение ее продовольственной безопасности и экспорт высококачественной продукции под маркой «Сделано в Беларуси». Сырье для пищевой и легкой промышленности обеспечивает растениеводство – одна из основных отраслей сельскохозяйственного производства, включающая возделывание культур в овощеводстве, полеводстве, бахчеводстве, плодоводстве и др.

Обеспечение населения страны разнообразной овощной продукцией в требуемом объеме является важной социально-экономической задачей. Это возможно на основе развития и эффективного функционирования отрасли овощеводства и всего овощепродуктового подкомплекса. Особое место в овощеводстве занимает использование защищенного грунта, благодаря которому выращивают овощи в не-

сезонное время, а также рассаду для открытого грунта. Использование защищенного грунта в республике представлено крупными тепличными комбинатами, расположенными возле городов и промышленных центров. Это комплексы зимних остекленных и пленочных теплиц, построенных по типовым проектам. В них предусмотрены механизация и автоматизация основных работ и регулирование условий выращивания. Наиболее крупными тепличными комбинатами являются «Ждановичи» – овощная фабрика в Минской области, «Рудаково» – в Витебской, «Бирелево» – в Гомельской, «Берестье» – в Брестской, «Днепр» – в Могилевской области. В данной статье рассматривается история и современное состояние сельскохозяйственного предприятия ОАО «Тепличный комбинат Берестье» в условиях развития экономики региона.

Основным видом деятельности тепличного комбината «Берестье» является производство и реализация овощей (лук зеленый, огурцы, помидоры, перец, баклажаны, зелень), цветов, рассады. Общая земельная площадь предприятия составляет 49 га, площадь сельскохозяйственных угодий предприятия 24 га (49,00 % от общей земельной площади), в том числе пашня – 21 га, сенокосы – 3 га. Также предприятие оказывает транспортные услуги и осуществляет строительство. «Тепличный комбинат «Берестье» ведет внешнеэкономическую деятельность в соответствии с действующим законодательством.

История совхоза – тепличного комбината «Берестье» начинается 01 июня 1987 г., когда согласно решению Брестского агропромышленного комбината «Западный Буг» он был выделен из хозяйства совхоза «Брестский» [1]. Коммунальное унитарное сельскохозяйственное предприятие «Тепличный комбинат «Берестье» переименовано из совхоза-тепличного комбината «Берестье» и зарегистрировано Брестским областным исполнительным комитетом 26 июня 2001 г. в Едином государственном регистре юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Открытое акционерное общество «Тепличный комбинат «Берестье» создано на основании решения Брестского районного исполнительного комитета от 07 декабря 2009 г. № 1528 путем преобразования коммунального унитарного сельскохозяйственного предприятия «Тепличный комбинат «Берестье» в соответствии с законодательством Республики Беларусь о приватизации государственного имущества. Общество является преемником прав и обязанностей коммунального унитарного сельскохозяйственного предприятия «Тепличный комбинат «Берестье» в соответствии с передаточным актом, за исключением прав и обязанностей, которые не могут принадлежать Обществу [1].

Общество является коммерческой организацией, имеет обособленное имущество, самостоятельный баланс, печать. Общество вправе иметь штампы, бланки со своим наименованием, собственную эмблему, товарный знак (знак обслуживания), открывать в установленном порядке текущий (расчетный) и иные счета в банках. Фактическое местонахождение предприятия соответствует его юридическому адресу (Республика Беларусь, Брестская область, Брестский район, д. Тельмы-1, ул. Зелёная, д. 1/1). Деятельность предприятия, подлежащая лицензированию в соответствии с законодательными актами Республики Беларусь, осуществляется после получения соответствующего специального разрешения (лицензии). Специалисты ОАО «Тепличный комбинат «Берестье» имеют большой производственный опыт и высокую квалификацию, что позволяет решать стоящие перед предприятием задачи.

Приоритетным направлением деятельности предприятия, соответствующим его нацеленности на повышение конкурентоспособности выпускаемой продукции, является разработка долгосрочной программы кадрового обеспечения. Происходит постоянное повышение профессионального уровня подготовки работников. Механизм реализации кадровой стратегии состоит в постоянном анализе квалификационного уровня и возраста всех категорий работающих, оптимизации состава и численности управленческого персонала, приведении ее в соответствие с потребностями и перспективами развития производства. Работникам предприятия производятся выплаты стимулирующего и компенсирующего характера, материальной помощи.

Наиболее благоприятные условия труда обеспечиваются путем соблюдения санитарных правил и норм по гигиене труда. Производственные процессы и оборудование на предприятии соответствует требованиям «Санитарных правил организации технологических процессов и гигиеническим требованиям к производственному оборудованию», а также требованиям существующих стандартов безопасности труда. При организации технологических процессов обеспечена безопасность обслуживающего персонала.

На современном этапе одной из проблем предприятия является преодоление конкуренции. Для решения данной проблемы представляется целесообразным снижение цен, повышение качества продукции и усиление рекламы, повышение информированности потенциальных покупателей о достоинствах выпускаемой продукции, что могло бы увеличить продажи и привлечь новых клиентов.

Ещё одной проблемой, актуальной на данный момент времени, является соблюдение карантинных мероприятий. По технике безопасности на предприятии необходимо носить спецодежду и следовать базовым правилам гигиены, что способствует сохранности продукции и снижению травматизации работников. В период пандемии на предприятии усилена дезинфекция, персонал получает витамины и дополнительное материальное стимулирование.

Целью ОАО «Тепличный комбинат «Берестье» является увеличение рентабельности, расширение рынков сбыта и увеличение прибыли. Предприятие является платежеспособным и постепенно достигает поставленных экономических целей, о чём свидетельствует его многолетняя деятельность.

Литература

1. «Тепличный комбинат «Берестье» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://berestie.by/about/>. – Дата доступа: 20.10.2021.

УДК 33.011

Николаева Ю. Н., магистрант

УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь

КЛАССИФИКАЦИЯ КЛАСТЕРОВ ПО МЕТОДОЛОГИИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Кластерная стратегия инновационного развития экономик широко используется во многих странах мира. Важность и значение кластерных структур подтверждается следующими мировыми фактами:

- около 40 % рабочих мест в мире формируется в кластерах;
- более 90 % промышленности Дании, Финляндии, Норвегии и Швеции охвачены кластеризацией;
- около 25% от общего количества рабочих мест находятся в сильных кластерах, т. е. региональные кластеры со значительной критической массой;
- почти 38 % рабочей силы в Евросоюзе формируется в более чем 2,0 тыс. кластерах и связанных с ними организаций, зарегистрированных в Европейской кластерной обсерватории;
- более 60 % ВВП США формируется в кластерах и более 50 % компаний промышленности в США размещено в них [1].

Вместе с тем, еще не решен ряд вопросов, связанных с оценкой результативности кластеров. Это и обуславливает актуальность темы.

Цель исследования – изучить методологию оценки и классификации кластеров в Европейском союзе и разработать рекомендации для Беларуси.

Кластеры, рассматриваемые в качестве точек экономического роста на карте Европы, стали важными элементами общей программы восстановления европейской экономики. В программных документах Европейской комиссии и Совета ЕС кластеры были определены как эффективные средства для усиления региональных инноваций и сокращения разрыва между бизнесом, исследованиями и ресурсами, а также вошли в программы европейской региональной политики на период 2007–2013 гг. Более того, в сообщении о новом долгосрочном бюджетном цикле ЕС (2021–2027) кластеры упоминаются в качестве основы конкурентоспособности промышленности в рамках флагманской программы ЕС по стимулированию исследований и инноваций Horizon Europe [2].

Методология оценки кластеров приведена в отчете ЕС «Методологический отчет для европейской панорамы кластеров и промышленные изменения» [3]. Согласно данной методологии сила кластера измеряется с использованием звезд скопления, введенных и определенных ранее Европейской кластерной обсерваторией. Европейская обсерватория кластеров и промышленных изменений расширяет эту методологию, добавляя два новых звездных размера скопления и вводя новую классификацию для измерения сильных сторон кластера. По новой методологии сила кластера рассчитывается с использованием подхода сопоставления кластеров, но с адаптированным подходом. Сила кластера основана на традиционных показателях размера кластера, специализации и продуктивности сотрудников и дополняется двумя новыми категориями: МСП (высокий рост) и лидерство в области производительности и инноваций. Введенные новые критерии оценки направлены на обеспечение правильного баланса для лучшего отражения динамики производительности кластеров и роли взаимосотрудничества фирм разного размера.

Степень, в которой кластеры достигли этой специализированной критической массы, определена путем присвоения им до трех звезд для каждой из следующих пяти категорий:

1. Размер: общее количество сотрудников в эквивалентных единицах полной занятости в отрасли для данного региона. Этот показатель отражает общие показатели занятости.

2. Специализация: измеряется коэффициентом местоположения, который рассчитывается как соотношение между долей отрасли в общей численности занятых в данном регионе и доля отрасли в общей численности занятых во всех странах.

3. Производительность: измеряется средней заработной платой на одного работника. Уровни производительности различаются по всей Европе, и эти различия учитываются как часть показателя силы кластера.

4. Производительность МСП: измеряется количеством быстрорастущих фирм. Исследования показывают, что предпринимательская активность стимулирует экономический рост и политика в области предпринимательства в высококоразвитых странах должна быть сосредоточена на потенциально быстрорастущих новых фирмах.

5. Лидеры инноваций: измеряется число передовых мировых фирм (5 % ведущих фирм с точки зрения производительности). Данный показатель важен, поскольку относительная сила таких фирм отражает их способность внедрять инновации, быстро распространять и тиражировать передовые идеи [3].

Для первых трех категорий звезда присваивается регионам, которые входят в 20 % лучших во всех регионах Европы. Эти звезды затем суммируются в течение трех лет, чтобы получить окончательный. Для последних двух категорий, лидеров в области производительности МСП и инноваций, три звезды присваиваются регионам, которые входят в топ-20 процентов в Европе за девятилетний период, две звезды для тех, кто входит в топ-20–40 процентов, и одна в топ-40–60 процентов. Таким образом, число звезд кластера составляет от нуля до 15.

По количеству звезд скопления можно выделить следующие скопления:

1. Высокопроизводительные кластеры – это региональные концентрации экспортирующих отраслей с участием: высокая производительность по размеру, специализации и производительности, т. е. минимум 3 звезды для двух из них и 2 звезды для одного из них, или не менее 8 звезд; от средних до высоких показателей эффективности МСП и лидеров инноваций, т. е. не менее 3 звезд для одного из них и 2 звезды для другого или не менее 5 звезд. В совокупности это дает не менее 13 звезд, которые можно заработать в любой возможной комбинации по пяти измерениям.

2. Среднеэффективные кластеры – это региональные концентрации экспортирующих отраслей с участием: средние показатели по размеру, специализации и производительности, т. е. не менее 3 звезды для одного из них и 2 звезды для двух других, или как минимум 7 звезд; средняя результативность деятельности МСП и лидеров инноваций, т. е. как минимум 3 звезды для обоих вместе. В совокупности это дает не менее 10 звезд.

3. Кластеры с базовой производительностью – это региональные концентрации экспортирующих отраслей с участием: низкие показатели по размеру, специализации и производительности, т. е. минимум 4 звезды; низкие показатели эффективности МСП и лидеров инноваций, т. е. не менее 3 звезды для двух показателей. В совокупности это дает не менее 7 звезд.

На рисунке 1 показано распределение идентифицированных кластеров.

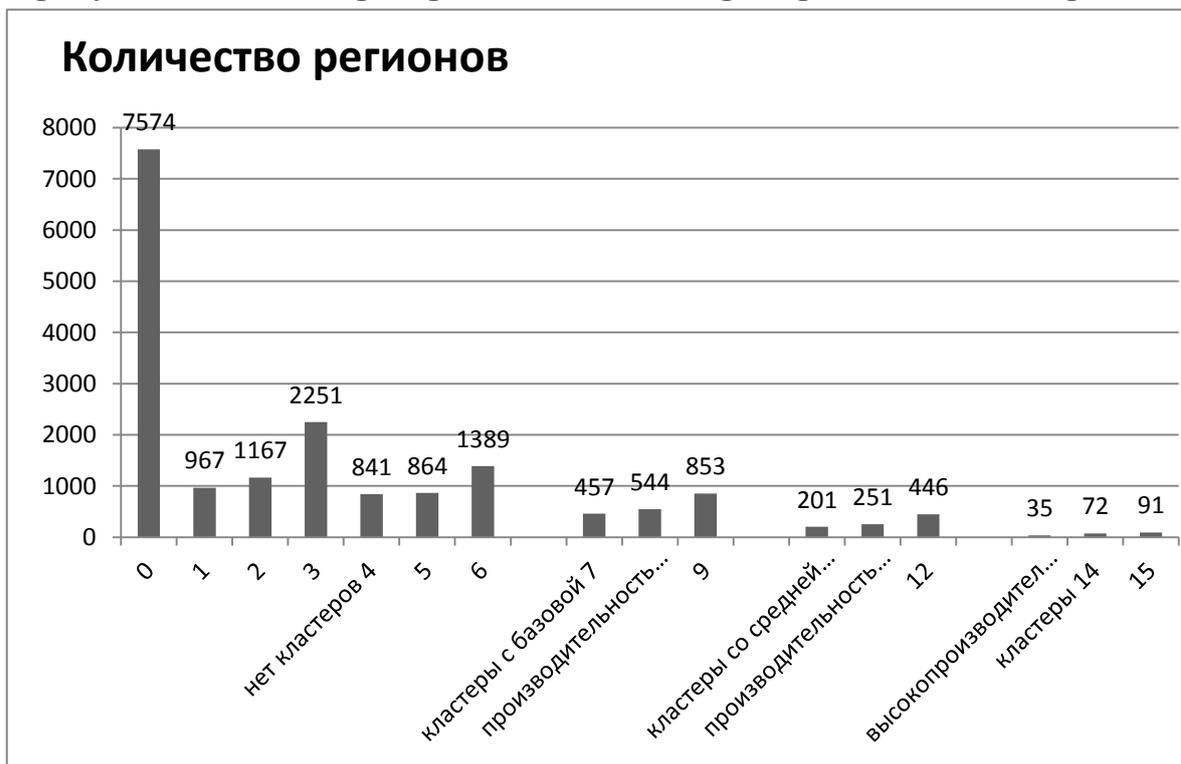


Рисунок 1 – Распределение кластеров согласно силе звезд

Примечание – Источник: составлено автором.

В соответствии с вышеуказанной методологией, использующей в основном данные за 2017 г. год, из европейской базы данных кластеров идентифицировано в общей сложности 2950 кластеров, в том числе 198 высокопроизводительных кластеров, 898 кластеров со средней производительностью и 1854 кластера с этой производительностью. Существует 15053 отрасли-экспортера, не имеющие сильной кластеризации, т. е. где число звезд кластера составляет 6 или менее.

Литература

1. Форсайт – научный журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://foresight-journal.hse.ru> – Дата доступа: 5.10.2021.
2. Rodriguez-Pose, A. The revenge of places that don't matter (and what to do about it), Cambridge Journal of Regions, Economy and Society. – 2018. – № 11. – P. 189–209.
3. The European Cluster Observatory and the 2019 Panorama report refer to traded industries, the concept introduced originally in the US cluster mapping exercise. As firms in traded industries “sell products or services across regions and countries”, an intuitively more straightforward name is exporting industries. The term exporting industries is used in the 2020 Panorama report, whereas traded industries are used in the 2019 Panorama report, with both referring to the same industries.
4. Официальный сайт CLUSTERLAND [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://clusterland.by/>. – Дата доступа: 24.09.2021.

Поплавская Д. С., студент
научный руководитель – **Протасеня С. И.**, к. э. н., доцент
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»
г. Гродно, Республика Беларусь

ФАКТОРЫ, ОТРАЖАЮЩИЕ МЕЖДУНАРОДНЫЙ АСПЕКТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Государства, осуществляя социально-экономические преобразования, решают многообразные проблемы, среди которых: структурная адаптация, повышение благосостояния нации, развитие человеческого потенциала, уточнение международной специализации, наращивание внешней торговли, привлечение иностранных инвестиций, участие в процессах глобализации. Своеобразным индикатором состояния национальной экономики является ее конкурентоспособность, что обусловлено взаимосвязанностью со многими процессами, протекающими на уровне национальных экономик и в целом мировой экономики, а также влиянием на уровень экономического развития страны, качество жизни населения.

Национальная конкурентоспособность – это способность страны добиться высоких темпов экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе; уровень производительности факторов производства; способность организаций страны успешно конкурировать на международных рынках.

К факторам, определяющим конкурентоспособность страны, относятся:

- динамизм экономики, оцениваемый по таким показателям, как темпы экономического развития, положение национальной валюты, объем производства важнейших товаров в расчете на душу населения и др.;
- эффективность промышленного производства;
- динамизм рынка, оцениваемый по показателям уровня качества товаров, объема потребительских расходов на душу населения и др.;
- состояние и развитие финансовой системы страны, оцениваемое исходя из деятельности коммерческих банков, рынка ценных бумаг;
- человеческие ресурсы, определяемые на основе численности и темпов роста населения и рабочей силы, уровня безработицы, уровня квалификации трудовых ресурсов и т. п.;
- роль государства, оцениваемая степенью воздействия государственного регулирования в экономике на основе исследования уровня налогообложения, доли государственного сектора в национальном доходе страны и др.;
- ресурсы и инфраструктура, исследуется обеспеченность страны различными видами ресурсов, степень развития инфраструктуры;
- социально-политическая обстановка в стране, показателями, характеризующими ее, выступают величина дохода и его распределение, трудовые отношения в промышленности и т. д. [1].

На современном этапе экономического развития обеспечение конкурентоспособности страны является важнейшей проблемой, характеризующей не только положение страны на мировом рынке, но и определяющей в значительной степени ее национальную безопасность.

Среди наиболее распространенных методических подходов к оценке уровня конкурентоспособности страны выступают методики Всемирного банка и Всемирного экономического форума (ВЭФ). Всемирный экономический форум оценивает уровень конкурентоспособности страны по восьми группам агрегированных факторов:

- научно-технический потенциал;
- инфраструктура;
- система управления;
- государственное регулирование;
- внутренний экономический потенциал;
- внешнеэкономические связи;
- кредитно-финансовая система;
- трудовые ресурсы.

Научно-технический потенциал включает в себя совокупность накопленной информации и знаний, а также кадры, создающие и применяющие эти знания. Научно-техническая деятельность является главным фактором развития интеллектуального богатства страны, а также культурного и образовательного потенциала. Беларусь входит в список высоко развитых в научно-технологическом плане государств, занимает высокие позиции в рейтингах по развитию информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) и индексу человеческого развития, осуществляет международное научно-технологическое сотрудничество с более чем 50 странами мира.

Под инфраструктурой (с лат. «основа постройки») понимается совокупность объектов и услуг, с помощью которых экономика страны растет и развивается. Инновационная инфраструктура Республики Беларусь включает в себя: парк высоких технологий; научно-технологическая ассоциация «Национальный инфопарк»; 15 научно-технологических парков; 9 центров трансфера технологий; Белорусский инновационный фонд; более 30 структурных подразделений учреждений образования, науки и промышленных организаций, оказывающих организационные, информационные, маркетинговые и иные услуги и содействующие коммерциализации результатов исследований и разработок, их передаче в производство. Республика Беларусь продвигается в инновационном развитии, что подтверждается оценкой международных экспертов. Так, за 2020 год было разработано и практически применено свыше 1 тыс. новшеств.

Система государственного управления – это деятельность государственных институтов, наделенных определенным кругом полномочий для сохранения и развития взаимоотношений в обществе и государстве. Система органов государственной власти Республики Беларусь включает в себя: Президента (Главу государства); Парламент (Национальное собрание Республики Беларусь: Совет Республики и Палату представителей); Правительство (Совет Министров Республики Беларусь); суды; прокуратуру; Комитет государственного контроля; органы местного управления.

Государственное регулирование – целенаправленное воздействие государства на организацию определенной сферы жизнедеятельности общества путем издания законов и др. К важнейшим объектам государственного регулирования Республики Беларусь относятся: процессы воспроизводства; денежное обращение; условия и источники накопления капитала; структура народного хозяйства; структура форм собственности; процессы разгосударствления, демонополизации и приватизации государственной собственности; формирование конкурентной среды; формирование и развитие системы предпринимательства; развитие социальной сферы; механизм социальной защиты населения; трудовые отношения; окружающая среда; внешнеэкономические связи.

Внутренний экономический потенциал – это совокупность произведённых и непроизведённых, материальных и нематериальных ресурсов страны, которые составляют необходимые условия для производства товаров, оказания услуг и обеспечения жизни людей. Важным фактором в экономике Республики Беларусь является выгодное транспортно-географическое расположение: территория страны составляет 207,6 тыс. кв. км. (по размерам страна занимает 6-е место среди стран СНГ и 13-е место среди европейских государств); центральность (расположена в центре Европы); транзитность (через территорию страны проходят магистральные газо- и нефтепроводы); расположена на пересечении трансевропейских транспортных коридоров (№ 2, направление «Запад – Восток» (Берлин – Варшава – Брест – Минск – Москва – Нижний Новгород); № 9, направление «Север – Юг» (Хельсинки – Санкт-Петербург – Витебск – Могилев – Гомель – Киев – Кишинев – Бухарест – Димитровград – Александруполис (Греция); ответвление коридора № 9 В, направление Гомель – Жлобин – Минск – Молодечно – Вильнюс – Каунас – Клайпеда / Калининград); наличие транспортных магистралей, обеспечивающих международные связи Беларуси с Польшей, Украиной, балтийскими государствами, регионами России и этих государств между собой (направления обслуживания: южные регионы России – Брянск – Гомель – Мозырь – Пинск – Брест – Варшава; Москва – Смоленск – Витебск – Даугавпилс – Рига; Варшава – Белосток – Гродно – Лида – Молодечно – Полоцк – Санкт-Петербург) [2].

Республика Беларусь осуществляет многовекторную внешнеэкономическую политику, имеет торговые взаимоотношения со свыше, чем 200 странами. Экспорт считается одним из приоритетных направлений развития белорусской экономики – 60 % изготавливаемой продукции поставляется на внешние рынки, что свойственно для государств со значительной степенью развития и открытости экономики.

Финансово-кредитная система Республики Беларусь включает бюджетную систему, банковскую систему, а также финансовые средства внебюджетных фондов, предприятий, учреждений, организаций и граждан. На территории Республики Беларусь проводится единая бюджетно-финансовая, налоговая, денежно-кредитная, валютная политика (статья 132 Конституции Республики Беларусь).

Трудовые ресурсы – это часть населения, обладающая физическим развитием и интеллектуальными способностями, необходимыми для трудовой деятельности. В трудовые ресурсы включаются как занятые, так и потенциальные ра-

ботники. К ключевым проблемам в области занятости относятся: избыточное количество работников; не оптимальная отраслевая структура; несбалансированность спроса и предложения рабочей силы; увеличение масштабов неофициальной занятости и нерегистрируемой безработицы и др. [3].

Для оценки стадии развития конкурентоспособности страны применяются показатели, характеризующие:

- уровень развития экономики и темпы ее роста;
- трудовые ресурсы (доля активного населения, уровень производительности труда, заработной платы, личного дохода);
- расходы на НИОКР, в процентах от ВВП (темпы роста расходов, расходы на образование, количество патентов);
- экспорт (доля страны в мировом экспорте, темпы роста экспорта; доля трудоемких и сырьевых отраслей, капиталоемких отраслей, отраслей высоких технологий; доля услуг в ВВП);
- инвестиции (доля внутренних инвестиций, в процентах к ВВП: инвестиций за границу, в процентах к ВВП: иностранных инвестиций, в процентах к общему объему инвестиций; доля налогов в ВВП).

Всемирный экономический форум обнародовал рейтинг конкурентоспособности стран Global Competitiveness Index (GCI). На нем рассматривалась экономика 141 государства, Беларусь в данном рейтинге отсутствует. При этом Республика Беларусь заняла 50 место из 134 государств в Глобальном индексе конкурентоспособности талантов (Global Talent Competitiveness Index, 2021), оказавшись между Черногорией и Уругваем. Цель данного индекса – оценить ресурсы и усилия, которые страны тратят на развитие талантливых людей, а также качество человеческого капитала. Беларусь, набрав 50,67 баллов из 100, попала в группу стран с «доходом выше среднего».

Таким образом, для создания общего представления о национальной конкурентоспособности Республики Беларусь необходимо определить стадию развития конкурентоспособности страны с использованием показателей, характеризующих микроэкономические и макроэкономические основы развития национальной конкурентоспособности и международный аспект и оценить позиции республики с учетом международных сопоставлений.

В Беларуси сформирована национальная стратегия конкурентоспособности, направленная на обеспечение устойчивого сбалансированного экономического роста и повышение уровня благосостояния народа.

Литература

1. Шмарловская, Г. А. Конкурентоспособность Республики Беларусь в мировой экономике / Г. А. Шмарловская // Белорусский экономический журнал. – 2016. – № 1. – С. 22–41.
2. Общие сведения об организации государственной власти в Республике Беларусь и о национальной правовой системе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.by/gosudarstvo-i-pravo/obshchie-svedeniya-ob-organizatsii-gosudarstvennoy-vlasti-v-respublike-belarus-i-o-natsionalnoy-prav/>. – Дата доступа: 27.10.2021.

3. Экономика Беларуси [Электронный ресурс] / Официальный интернет портал Президента Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://president.gov.by/ru/belarus/economics>. – Дата доступа: 21.10.2021.

4. Программа социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 гг. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P32100292>. – Дата доступа: 25.10.2021.

УДК 316.4

Серова Е. С., студент

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»
г. Гродно, Республика Беларусь

ВЛИЯНИЕ ВИРТУАЛЬНЫХ СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЕЙ НА ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА ОРГАНИЗАЦИИ

В процессе развития информационных технологий и дальнейшей цифровизации бизнес-среды функционирования организаций, использующих для хранения и передачи информации всемирную систему объединенных компьютерных сетей – Интернет, относительно новым направлением развития бизнеса явилось использование социальных платформ в качестве каналов для продвижения бренда или маркетинг в социальных медиа (*social media marketing*, SMM), суть которого – создание и администрирование сообществ в социальных сетях для более успешного продвижения и рекламы товаров и услуг. Продуктом диджитал сферы (англ. *digital* – «цифровой», *digital marketing*, диджитал-маркетинг, диджитал-агентства) являются новые для нас профессии: видеоблогеры, стримеры и геимеры, генерирующие контент для своих подписчиков вовлекая их в онлайн-общение, комментирование и всяческое выражение своей позиции по обсуждаемой теме. Их цель – накопление социального капитала через обретение популярности и узнаваемости в социальных сетях, приток новых участников для последующей конвертации в рост доходности собственного бизнеса. Социальный капитал – это определенная совокупность отношений, выражаемая через доверие, социальные связи и общественные нормы, которые помогают людям и социальным группам взаимодействовать друг с другом. Размер социального капитала зависит от уровня профессионализма пользователя, этики общения с другими пользователями, совокупности знаний, коммуникативных навыков, социальных связей в социальных сетях.

Одновременно с процессом социализации молодежи в сетевом пространстве происходит процесс накопления социального капитала представителями данной социально-демографической группы. Под социальными сетями, как правило, понимается любое взаимодействие между индивидами, возникающее в процессе совместной деятельности на базе определенной онлайн-платформы, посредством которого совокупность социальных связей и отношений, возникающих между пользователями и опосредованных интернет-соединением, формирует виртуальные сообщества, которые через использование возможностей он-

лайн-взаимодействия становятся более сплоченными и лучше достигают коллективных целей. Социальные сети для большинства молодых людей становятся сегодня основным местом повседневного существования, определяя их образ жизни, взгляды на жизнь и ценностные установки, а социальные связи, как и те, что устанавливаются при вербальном общении, могут быть трансформированы в социальный капитал личности, который в будущем может стать базой для формирования человеческого, интеллектуального капитала, применимого в качестве ресурса функционирования организации.

По данным ежегодного отчета о состоянии цифровой сферы We Are Social и Hootsuite Global Digital 2021 число пользователей социальных сетей за последний год увеличилось более чем на 13 %. К началу 2021 года в социальных сетях прошли регистрацию почти полмиллиарда новых пользователей, в среднем в течение 2020 года каждый день было создано более 1,3 миллиона новых аккаунтов, что составляет примерно 15,5 новых пользователей в секунду. Рядовой пользователь социальных сетей сейчас проводит на этих платформах 2 часа 25 минут каждый день, что соответствует примерно одному дню в неделю за вычетом времени на сон. Самые востребованные социальные сети СНГ – Инстаграм, YouTube и ВКонтакте – наиболее популярны у аудитории пользователей в возрасте от 16 до 24 лет, что говорит о значительном влиянии виртуальных социальных сетей на социализацию современной молодежи, накопление ими социального капитала [1].

Пути формирования и применения социального капитала обусловлены характером социальной коммуникации. В отличие от традиционной социально-коммуникативной системы, основанной на вербальной передаче и получении информации между индивидами, интернет-коммуникации более активны и глобальны в способности преодолевать препятствия и ограничения для создания социальных связей.

Способность установления мгновенной связи между участниками коммуникационного процесса, отсутствие временных и территориальных ограничений способствует ускорению формирования более качественных социальных связей, что приводит к росту накопления социального капитала [2].

На основе оценки совокупности аналитических данных, представленных в различных исследованиях, которые регулярно проводятся в молодежной среде, можно заключить, что существует прямая связь между успехом индивида в социальных интернет-сообществах и конкурентоспособностью в реальной жизни: чем популярнее пользователь социальных сетей, тем активнее его виртуальное пребывание в сети, тем большую величину своих виртуальных коммуникативных связей он может трансформировать в бизнес-коммуникации. Данные социологических исследований, проведенных в Тюменской области Российской Федерации свидетельствуют о том, что в современной молодежной и подростковой среде успех в виртуальных сетях и реальная конкурентоспособность тесно связаны и взаимообуславливают друг друга: так, 66 % городских и 57 % сельских старшеклассников убеждены, что люди, имеющие большую популяр-

ность в социальных сетях, являются конкурентоспособными. Отрицательно на данный вопрос ответили лишь 34 % учащихся городских и 43 % учащихся сельских школ [3, с. 106].

Существует несколько форм поведения участников в социальной сети: активная и пассивная. Представители первой формы являются либо руководителями сетевых сообществ, либо их активными участниками, динамично транслируя различную информацию в значительном масштабе и ротации, а во втором случае пользователи лишь потребляют предложенный им контент, не являясь его генератором, транслируя минимальный объем информационных данных. Соответственно, активная роль дает пользователю больше преимуществ в формировании социального капитала.

В наше время с появлением интернет-профессии в обществе формируются профессиональные связи, которые осуществляются исключительно онлайн. Количество бизнес-проектов (блоги, каналы в социальных сетях для медиаконтента, профили «Instagram» и др.), ориентированных исключительно на интернет-коммуникацию, растет, что, несомненно, приводит к трансформации социального капитала, заработанного посредством взаимодействия с интернет-ресурсами, в финансовый (денежный) капитал, на основе которого возможно осуществление процессов расширенного воспроизводства товаров и услуг посредством вложений в создание и развитие бизнеса.

Профессиональная социализация молодежи сегодня связана сообщением в социальных сетях, где происходит освоение новыми пользователями необходимых ролей, формирование новых связей, знаний и навыков для успешной коммуникации в интернет-пространстве и в обществе в целом. Невозможно сосчитать количество групп в виртуальных социальных сетях, которые посвящены различным направлениям предпринимательства в самых разных областях.

Участники закрытых профессиональных сообществ активно общаются друг с другом и с потенциальными партнерами, находят себе инвесторов и компаньонов для своих проектов. В ходе доверительного общения происходит обмен информацией, которой нет в широком доступе, организуют стартапы и конкретные проекты. Социализирующий эффект, который несут интернет-сообщества, благоприятно отражается не только на участниках, которые уже функционируют в бизнесе, но и на представителях молодежной среды, в первую очередь студентах и учениках старших классов средних школ. Происходит онлайн-обучение профессиональным навыкам, на примере участников, которые добились успеха, усваивается специфическая система ценностей данного сообщества и происходит онлайн-реализация на практике профессиональных навыков, что в последствии может привести к созданию своего бизнеса или устройства на работу в уже реализуемые проекты. Используя все возможности Интернета, находясь практически онлайн в социальных сетях, у молодого поколения есть шанс развить качества, способности и компетенции, в которых остро нуждается современное общество, но не в силах помочь сформировать

официальные первичные и вторичные агенты социализации – семья, официальные учреждения. Коммуникативная среда в виртуальном пространстве более открыта для общения индивидов, расширяет их кругозор и ориентирует на реализацию модели успеха.

Все это привело к тому, что социальный капитал, формируемый и накапливаемый в социальных сетях, в обществе стал восприниматься полноценным ресурсом, который имеет большое социально-экономическое значение. В социальных сетях, как и в реальности, социальный капитал пользователей существенно различается в зависимости от их уровня компетентности, этики общения, ценностных и поведенческих установок. Активная коммуникация в социальных сетях Интернета, которая предоставляет возможности для совершенствования профессиональных навыков, делового взаимодействия, установления личных отношений, дистанционного обучения, а также способствует накоплению социального капитала посредством установления множества связей и способов общения в социальных сетях позволяет активной части пользователей с определенной степенью успеха конвертировать социальный капитал, накопленный в социальных сетях, в свой профессиональный рост, творческие достижения, финансовое благополучие. Соответственно влияние виртуальных сообществ как агента социализации современной молодежи нарастает.

Способность накопленного социального капитала конвертироваться в офлайн в виде социальных связей, экономических, образовательных и культурных возможностей, является позитивным аспектом. Однако существуют также определенные риски для молодежи при общении в социальных сетях. Бесконтрольность сетевого общения молодежи, с учетом их небольшого жизненного опыта, провоцирует появление социализационных рисков, что приводит к формированию отклонений, связанных с общением в социальных сетях. Всевозможные течения религиозного и политического экстремизма, способные к манипулированию сознанием подростков, толкающие их к противоправным действиям, крайне затруднительно контролировать и, тем более, ограничивать их посещение, онлайн. Все это обуславливает необходимость дальнейшего поиска способов и методов повышения эффективности коммуникаций с использованием социальных интернет-платформ и приводит к выводу о значительных трудностях на пути социализации посредством онлайн-взаимодействия, прежде чем будет найден баланс между способностью виртуальной реальности формировать, продуцировать экономический потенциал и возможностями эффективного его использования с целью роста благосостояния людей в реальной жизни.

Литература

1. Леушкин, Р. В. Виртуальный социальный капитал: место и роль в системе современного общества / Р. В. Леушкин // Электронные журналы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://e-notabene.ru/pr/article_17641.html. – Дата доступа: 21.10.2021.
2. Digital 2021: Актуальная статистика и аудитория социальных сетей в мире и Беларуси // Belretail [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://belretail.by/article/digital-aktualnaya-statistika-i-auditoriya-sotsialnyih-setey-v-mire-i-belarusi>. – Дата доступа: 20.10.2021.

3. Семенов, М. Ю. Виртуальная конкурентоспособность: оценка молодежи / М. Ю. Семенов. – Образование и наука. – 2018. – № 20 (3). С. 100–116.

УДК 339.336.76

Тимошкова В. Р., студент
научный руководитель – **Протасеня С. И.**, к. э. н., доцент
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»
г. Гродно, Республика Беларусь

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Инновации играют важнейшую роль в обеспечении экономического развития страны. Именно они определяют уровень конкурентоспособности товаров и экономики страны на международной арене. Инновационные технологии оказывают значительное влияние на все сферы жизнедеятельности людей. В настоящее время современные технологии развиваются очень быстро и с каждым днём их становится всё больше и больше. Рынки уступают место новым, появляются страны, предлагающие новые возможности, и они становятся новыми источниками конкуренции.

Приоритеты развития Республики Беларусь направлены на достижения таких целей, как обеспечение государственной экономической и политической независимости, создание условий для роста благосостояния граждан. Достичь этого возможно только при осуществлении инновационной политики и стимулирования реализации инновационных проектов.

Инновационная политика – это политика, комплекс мер которых направлен на стимулирование субъектов экономики выпускать новые виды конкурентоспособной продукции, разрабатывать и внедрять прогрессивные технологии. Приоритетными направлениями являются: ресурсосберегающие технологии, новые источники энергии, повышение конкурентоспособности продукции машиностроения и радиоэлектроники, расширение экспорта и занятие новых ниш мирового рынка, импортозамещение производства, информационные технологии, телекоммуникации и связь, энергетика и транспорт, переработка и хранение продукции, охрана окружающей среды.

Целью государственной инновационной политики в Республике Беларусь является создание благоприятных социально-экономических, организационных и правовых условий для инновационного развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики.

Инновационные технологии получили широкое распространение в таких сферах, как медицина, агропромышленность, образование, инфраструктура, альтернативная энергия, различные виды тяжёлой промышленности. Так, последние изобретения в области медицины помогают диагностировать серьезные заболевания и начинать лечение на ранних стадиях. В 2018 году был создан прибор для бесконтактной оптической диагностики раковых заболеваний с це-

лью сокращения времени и финансовых затрат на диагностику онкологических заболеваний. Изобретением заинтересованы такие страны, как Германия, Китай, Франция, Италия, Польша, Россия. В стране внедрена система «HLA-типированные доноры Республики Беларусь для трансплантации гемопоэтических стволовых клеток» для поиска доноров, поскольку иногда для подбора необходимого набора генных совпадений требуется 1 из 25 тыс. возможных доноров. Эта система является как медицинским, так и социальным достижением. Специалисты Республики Беларусь совместно с татарской компанией «Эйдос-медицина» разработали виртуальные симуляторы для студентов медвузов и начинающих хирургов, с помощью которых они могут отработать свои навыки. Для более эффективного лечения больных вирусным гепатитом учёными-медиками разработаны методы диагностики гепатита С и методы диагностики отторжения трансплантата печени [6].

В Республике Беларусь сельское хозяйство является одним из основных направлений развития экономики, в связи с чем значительная часть финансовых ресурсов государства направляется на поддержку сельского хозяйства. В этой области выделяют четыре типа инноваций: селекционно-генетические, технико-технологические и производственные, организационно-управленческие и экономические, социально-экологические. «Белорусская национальная биотехнологическая корпорация» реализует масштабный экспортоориентированный и импортозамещающий инвестиционный проект «Организация высокотехнологичного агропромышленного производства полного цикла на 2016–2032 годы», целью которого является организация глубокой переработки зерна по современным методам биотехнологии с получением незаменимых аминокислот для производства и выхода на местный и экспортный рынки высокопродуктивных, сбалансированных комбикормов и премиксов. Для реализации проекта выбрана площадка в Пуховичском районе Минской области. В 2021 году планируется запуск комплекса заводов по производству аминокислот [3].

На протяжении последних лет лучшими инновациями стали: автомобильный завод «БелДжи» – совместный проект с Китаем, в котором Республика Беларусь взяла на себя функцию сборки, разработки и выпуска сверхкрупногабаритных шин для самосвалов большой грузоподъемности компании БелАЗ и для карьерной техники мировых производителей; разработка роботизированного карьерного самосвала БелАЗ с грузоподъемностью 130 тонн. В текущем году выпуск таких самосвалов будет поставлен на серийное производство.

В Беларуси активно развивается социальный проект «Дом сезонного проживания», в рамках которого люди пожилого возраста, оказавшиеся в трудных жизненных ситуациях, получают систематическую помощь и «зимовку» в «домах сезонного проживания» [6].

Одной из значимых белорусских инноваций стала разработка Viber. Viber – один из самых популярных мессенджеров в мире, с помощью которого люди могут общаться друг с другом из разных уголков планеты, используя Wi-Fi или мобильный интернет. Также белорусскими программистами была разработана игра WorldofTanks – известная игра о бронетехнике, покорившая миллионы игроков по всему миру [4].

Альтернативная энергетика получила в Беларуси масштабное распространение. Главной особенностью является её экологичность. К альтернативным источникам относятся энергия приливов и волн, энергия атмосферного электричества, тепловая энергия Земли, грозовая энергетика, однако самыми востребованными видами являются солнечная, ветряная и гидроэнергетика. Недостаток ископаемых энергоресурсов является одной из причин масштабного использования возобновляемых источников энергии. В настоящее время в стране уже созданы 16 биогазовых комплексов, порядка 50 ветроэнергетических и 46 солнечных электростанций. Наибольший положительный опыт эксплуатации биогазовых установок имеет КСУП СГЦ «Западный» Брестского района. Именно он обеспечивает свиноводческий комплекс теплом и ценными удобрениями и увеличивает прибыль за счёт реализации электроэнергии. Общая мощность ГЭС в Республике Беларусь составляет 30 МВт, из них 17 МВт приходится на Гродненскую ГЭС, которая была введена в эксплуатацию в 2012 году, а общая мощность ветряков в стране составляет 10 МВт, 9 МВт из которых приходится на ВЭС в д. Грабники [1].

Самым масштабным совместным проектом Беларуси и Китая является индустриальный парк «Великий камень». Он должен стать настоящим экогородом, где будут сосредоточены инновационные производства с высоким экспортным потенциалом и обеспечены оптимальные условия для ведения бизнеса [7].

Прорывным в развитии инноваций может стать электротранспорт, что позволит задействовать в экономике недавно открытую БелАЭС. Планируется создать производства пассажирского электротранспорта, коммунальных машин с электроприводом. Новым трендом промышленности станет её экологичность.

Президент Республики Беларусь 15 сентября подписал Указ № 348, которым утверждена Государственная программа инновационного развития Беларуси на 2021–2025 годы. Главной задачей этой программы является выход к 2015 году на уровень инновационного развития стран-лидеров Восточной Европы. При реализации госпрограммы организации всех форм собственности будут выполнять инновационные проекты по созданию новых производств, которые будут соответствовать приоритетным направлениям научной, научно-технической и инновационной деятельности на 2021–2025 годы. Это позволит успешно развивать собственный научно-технологический потенциал, продвигать отечественные технологии на мировой рынок и использовать передовые зарубежные технологии. Предусмотрена государственная поддержка реализации проектов путем налогового и таможенного стимулирования.

В результате выполнения программы к 2025 году планируется создание около 100 высокодоходных экспортно-ориентированных производств, увеличение удельного веса инновационно активных организаций обрабатывающей промышленности до 30,5 %, объема экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции до \$18,3 млрд и продвижение в таких областях, как инновационное здравоохранение, биотехнологии, робототехника, национальный электротранспорт, умные города. Особое внимание будет уделяться и развитию традиционных отраслей – машиностроение, химическая промышленность, транспорт, сельское хозяйство [5].

В Беларуси активно развиваются современные технологии, однако около 80 % новой техники и технологии, создаваемых учёными и инженерами Беларуси, являются новыми для нашей страны, но не новыми на мировом рынке. По экспертным оценкам, доля выпускаемой в Беларуси продукции, которую можно отнести к новой, составляет не более 5–7 %, в то время как в развитых странах ассортимент ежегодно обновляется на 15–45 %, поэтому продукция белорусских производителей зачастую является неконкурентоспособной на мировых рынках и поставляется, как правило, в страны третьего мира.

К проблемам инновационного развития Республики Беларусь следует отнести:

- недостаток государственной финансовой поддержки (основным источником финансирования инноваций в республике служат бюджетные средства, которые ограничены, так как распределяются на большое количество социально-экономических программ, а также инновационные фонды, которые формируются за счет предприятий и собственных средств организаций);

- недостаточное количество квалифицированных специалистов в области инновационных технологий; медленное развитие малых и средних инновационных предприятий (мешают их развитию ограниченный доступ к финансированию, слабая исследовательская база, сложности в обеспечении правовой охраны и защиты интеллектуальной собственности и недобросовестная конкуренция в научно-технической сфере. Чаще основной сферой деятельности малого и среднего бизнеса становится торговля, которая составляет 90 %, в то время как доля малых инновационных организаций не превышает 1,4 %);

- низкая инновационная ориентация науки (монополизация государства на уровне научных исследований является главной проблемой, которая ограничивает переход к инновационному развитию);

- отсутствие стимулирования развития частного сектора;

- недостаточная инновационная активность научных организаций;

- низкая инновационная восприимчивость промышленных предприятий;

- высокая стоимость и длительный срок окупаемости нововведений;

- недостаток информации о новых технологиях;

- низкий платёжеспособный спрос у потребителей на новые товары;

- неразвитость инновационной структуры;

- образовательные стандарты подготовки специалистов по инновационным специальностям в стране не адаптированы к реальным потребностям современной экономики;

- недостаточная эффективность взаимодействия между бизнесом и исследовательскими институтами;

- отсутствие действенного механизма венчурного финансирования рискованных инновационных проектов, которое можно охарактеризовать как финансирование профессиональными инвестиционными венчурными фондами, созданными за счёт капитала инвесторов юридических и физических лиц, инновационных проектов, инновационных предприятий с целью получения высокого дохода (причины – невосприимчивость экономики Беларуси к высоким рискам венчурных инвестиций, неразвитость фондового рынка и т. д.) и др.

Для решения проблем инновационного развития Республики Беларусь необходимо:

- уделять больше внимания исследованиям и финансированию частного бизнеса и стимулировать участие частного сектора в реализации государственной инновационной политики;

- развивать государственно-частное партнёрство, которое позволит обеспечить эффективное сотрудничество между частным бизнесом и государственными структурами для совместного проведения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, что позволит создать совместные предприятия и совместное финансирование;

- привлекать инвестиции посредством создания благоприятных условий для инвесторов, в частности, предоставлять налоговые льготы;

- совершенствовать систему защиты прав на объекты интеллектуальной собственности, создавать патентные суды;

- создавать банки, которые специализировались бы на кредитной поддержке новаторской деятельности;

- обеспечивать привлекательность условий для частных организаций по проведению научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ с помощью предоставления налоговых льгот;

- создать и развивать рынок инноваций;

- развивать международное сотрудничество в сфере инновационной деятельности;

- организовать подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров в сфере инновационной деятельности.

Таким образом для повышения эффективности инновационной системы Республики Беларусь, как механизма взаимодействия между наукой и реальным сектором экономики, необходимо развитие национальной системы интеллектуальной собственности; обеспечение оперативного информационного взаимодействия с использованием цифровых платформ и доступа субъектов национальной инновационной системы к необходимой научно-технической информации путем формирования единого цифрового пространства научной отрасли; формирование и ускоренное развитие наукоемких и высокотехнологичных секторов национальной экономики, базирующихся на производствах V и VI технологических укладов, а также закрепление позиций республики на рынках наукоемкой продукции; инновационное развитие отраслей экономики и регионов республики за счет формирования и реализации комплексных проектов.

Литература

1. Иванова, Д. С. Альтернативная энергетика Республики Беларусь / Д. С. Иванова, И. В. Павлович // Актуальные проблемы энергетике. – Минск : Издательство БНТУ, 2016. – С. 547–549.

2. «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» [Электронный ресурс] : Закон Республики Беларусь Статья 4. Цель и основные задачи государственной инновационной политики / Кодексы Республики Беларусь. – Режим доступа: https://kodeksy-by.com/zakon_rb_o_gosudarstvennoj_innovatsionnoj_politike_i_innovatsionnoj_deyatelnosti/4.htm/. – Дата доступа: 24.10.2021.

3. ЗАО «БНБК» [Электронный ресурс] : проект глубокой переработки зерна // О компании ЗАО «БНБК». – Режим доступа: <https://bnbc.by/o-kompanii/>. – Дата доступа: 25.10.2021.

4. Кому принадлежит Вайбер [Электронный ресурс] // Блог про Viber. – Режим доступа: <https://vibir.ru/faq/komu-prinadlezhit-vajber/>. – Дата доступа: 25.10.2021.

5. Об утверждении Программы социально-экономического развития Беларуси на 2021–2025 годы [Электронный ресурс] // Официальный портал Президента Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://president.gov.by/-special/ru/documents/ukaz-no-292-ot-29-iyulya-2021-g/>. – Дата доступа: 24.10.2021.

6. Особенности и приоритеты направления инновационной деятельности Беларуси [Электронный ресурс] // Via Future. Интернет-журнал про инновации. – Режим доступа: <https://viafuture.ru/katalog-idej/innovatsii-v-belarusi/>. – Дата доступа: 24.10.2021.

7. Индустриальный парк «Великий камень» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.belarus.by/-ru/business/business-environment/industrial-park-great-stone/>. – Дата доступа: 24.10.2021.

УДК 338.2

Ханевич В. А. студент

научный руководитель – **Протасеня С. И.**, к.э.н., доцент

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»

г. Гродно, Республика Беларусь

SWOT-АНАЛИЗ КАК СОВРЕМЕННЫЙ ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ: СУЩНОСТЬ, МЕСТО В МЕТОДАХ ИССЛЕДОВАНИЯ, ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

В настоящее время практически все организации преследуют цели рационального распределения трудовых, материальных и финансовых ресурсов, а также максимально продуктивной организации работы. Все эти цели можно объединить в одно понятие «стратегическое планирование». Стратегическое планирование – это катализатор к успешному стратегическому управлению в организации, одним из методов которого выступает SWOT-анализ.

SWOT-анализ (сокращение от сильных и слабых сторон, возможностей, угроз) – это инструмент бизнес-стратегии, который использует внутренние и внешние факторы для оценки того, насколько предприятие конкурентоспособно на рынке. Именно этот метод позволяет выявить сильные и слабые стороны, возможности организации и минимизировать угрозы. Философия SWOT-анализа заключается в том, что стратегия организации должна сопоставить экологические угрозы и возможности с слабыми сторонами организации и особенно с ее сильными сторонами. SWOT-анализ пытается установить стратегическое

соответствие между внутренними сильными и слабыми сторонами организации, а также возможностями и угрозами, обусловленными его внешней средой [3].

В отличие от других инструментов управленческого анализа, которые быстро устаревают в связи с развитием менеджмента, SWOT-анализ по-прежнему популярен, поскольку он, во-первых, эксклюзивный, включает в себя ряд различных форм анализа, например, модель пяти сил Портера, ресурсный подход, анализ сценариев и т. д., во-вторых, универсален и прост в использовании, что позволяет его использовать на различных уровнях и для различных объектов исследования: для анализа конкурентов организации, конкурентов продукции, города, региона и т. д. Этот стратегический метод можно использовать для любого предприятия, чтобы определить его стратегию развития и возможность предотвращения кризисного периода [2].

SWOT-анализ позволяет ответить на следующие вопросы: использует ли организация внутренние сильные стороны или отличительные преимущества в своей стратегии; если организация не имеет отличительных преимуществ, то какие из ее потенциальных сильных сторон могут ими стать; являются ли слабости организации ее уязвимыми местами в конкуренции или они не дают возможности использовать определенные благоприятные обстоятельства; какие слабости требуют корректировки, исходя из стратегических планов; какие благоприятные возможности дают организации реальные шансы на успех при их квалифицированном использовании и доступе к ресурсам; какие угрозы должны наиболее беспокоить менеджера, и какие стратегические действия он должен предпринять для защиты от них.

Аналитики представляют SWOT-анализ в виде квадрата, разделенного на четыре квадранта, каждый из которых посвящен определенному элементу SWOT-анализа. Это наглядное представление дает краткий обзор положения организации, хотя не все элементы квадрата в той или иной ситуации могут быть одинаково важны, но все они должны отражать ключевые идеи в отношении баланса возможностей и угроз, преимуществ и недостатков организации (таблица 1).

Таблица 1 – Общая форма SWOT-анализа

	Сильные стороны	Слабые стороны
Внутренняя среда	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.

	Возможности	Угрозы
Внешняя среда	1.	1.
	2.	2.
	3.	3.

Рассмотрим первый квадрант, который называется «сильные стороны». Он включает в себя внутренние факторы или характеристики, которые обеспечивают конкурентное преимущество на рынке или более выгодное положение в сравнении с конкурентами, другими словами те области, в которых товар организации чувствует себя лучше и стабильнее конкурентов. Значение сильных сторон в стратегическом планировании организации велико: за счет сильных сторон организации может увеличивать уровень продаж и прибыли, долю на

рынке; сильные стороны обеспечивают выигрышное положение товара (услуги) в сравнении с конкурентами [2].

Следующим составляющим элементом SWOT-анализа являются слабые стороны. Такие внутренние характеристики организации, которые затрудняют рост бизнеса, мешают товару лидировать на рынке, являются неконкурентоспособными на рынке. Слабые стороны организации мешают росту продаж и прибыли. За счет слабых сторон организация может потерять долю рынка в долгосрочной перспективе и утратить конкурентоспособность. Необходимо отслеживать области, в которых организация недостаточно сильна, улучшать их, разрабатывать специальные программы для минимизации рисков влияния слабых сторон на эффективность организации [4].

Дальше возможности организации, этот фактор является внешним. Он влияет на рост бизнеса в будущем. Значение возможностей рынка для организации в стратегическом планировании: возможности рынка олицетворяют источники роста бизнеса. Возможности необходимо анализировать, оценивать и разрабатывать план мероприятий по их использованию с привлечением сильных сторон организации.

Последним элементом квадрата являются угрозы организации – негативные факторы внешней среды, которые могут ослабить конкурентоспособность организации на рынке в будущем и привести к снижению продаж и потери доли рынка. Значение рыночных угроз для организации в стратегическом планировании: угрозы означают возможные риски организации в будущем. Каждая угроза должна быть оценена с точки зрения вероятности возникновения в краткосрочном периоде, с точки зрения возможных потерь для организации. Для каждой угрозы должны быть предложены решения для их минимизации.

Обычно на этом этапе SWOT-анализ заканчивается, но для решения важных стратегических задач в большинстве случаев необходимо выполнить более детальный анализ, для этого организации должны проанализировать выявленные возможности и угрозы, вследствие чего они разделяются на три части по степени оказываемого влияния на предприятие (таблицы 2 и 3).

Таблица 2 – Анализ угроз со стороны конкурентных сил

	Последствия разрушительные (Р)	Последствия тяжелые (Т)	Последствия легкие (Л)
Вероятность угроз высокая (В)	ВР	ВТ	ВЛ
Вероятность угроз средняя (С)	СР	СТ	СЛ
Вероятность угроз низкая (Н)	НР	НТ	НЛ

Таблица 3 – Анализ угроз со стороны конкурентных сил

	Влияние возможностей сильное (С)	Влияние возможностей умеренное (У)	Влияние возможностей малое (М)
Вероятность возможностей высокая (В)	ВС	ВУ	ВМ
Вероятность возможностей средняя (С)	СС	СУ	СМ
Вероятность возможностей низкая (Н)	НС	НУ	НМ

Следующим этапом анализа является выделение главных групп «Возможности – сильные / слабые стороны», «Угрозы – сильные / слабые стороны», что дает возможность предприятиям более точно структурировать поставленные задачи, выявить наиболее действенные способы решения имеющихся проблем, исходя из ресурсов. После выявления главных групп, руководству организации представляется более детальная картина для определения правильных стратегических целей ее дальнейшего развития. Конечный вариант таблицы SWOT-анализа показан в таблице 4 [6].

Таблицы 4 – Комплексная оценка возможностей и угроз с учётом сильных и слабых сторон

	Описание	Сильные стороны	Слабые стороны
Возможности
Угрозы

Заключительным этапом является формулировка основных стратегических направлений с учетом их важности на основании результатов таблиц 2, 3 и 4.

SWOT-анализ можно использовать как новым, так и уже функционирующим организациям с целью оценки изменяющейся среды и активного реагирования на ситуацию и правильного стратегического планирования с интервалом не реже одного раза в год.

Рассмотрим преимущества и недостатки SWOT-анализа. К основным преимуществам метода можно отнести:

- свободный выбор анализируемых элементов в зависимости от поставленных целей. SWOT-анализ можно использовать к организации, организационному подразделению, отдельному региону, группе людей или даже одному человеку. SWOT-анализ можно использовать для оценки любого выбранного продукта или бренда, определения выгоды приобретения или партнерства организации. Анализ полезен при оценке конкретного источника поставок, бизнес-процесса, товарного рынка или реализации конкретной технологии;

- нейтральность метода. SWOT-анализ остается неизменным независимо от того, поддерживает ли анализ стратегическое планирование, анализ возможностей, анализ конкуренции, развитие бизнеса или процессы разработки продукта;

- многоуровневость анализа и возможность использования для динамических систем. Многоуровневый анализ – статистический метод анализа иерархически организованных данных, который применяется в случаях, когда: 1) измерения объединяются в группы более высокого порядка (например, индивиды в социальные группы, классы, семьи), и число измерений варьирует от группы к группе; 2) когда многоуровневое исследование проводится на уровне индивида, при этом число параметров и замеров может быть различным для каждого испытуемого. Многоуровневый анализ позволяет одновременно анализировать взаимосвязи между переменными на нескольких уровнях и между уровнями и, что немаловажно важно, отслеживать величину случайной переменной (или ошибки) на каждом этапе анализа;

- интеграция данных. С помощью SWOT-анализа можно получить более структурированный анализ, это связано с интеграцией качественных и количественных источников информации для анализа, которые улучшают координировать операций, что позволяет создавать эффективное стратегическое планирование;

- простота. SWOT-анализ не требует от бизнес-менеджера высокого уровня технических навыков. Процесс включает в себя организованный мозговой штурм, в ходе которого обсуждаются четыре аспекта SWOT-анализа, в результате чего знание каждого человека становится знанием группы [5].

Однако SWOT-анализ имеет некоторые недостатки, основными из которых являются:

- принадлежность к группе инструктивно-описательных моделей стратегического анализа, которые показывают только общие цели, а конкретные мероприятия для их достижения надо разрабатывать отдельно;

- отсутствие весовых коэффициентов. SWOT-анализ приводит к четырем отдельным спискам сильных и слабых сторон, возможностей и угроз. Однако инструмент не предоставляет механизма для ранжирования значимости одного фактора по сравнению с другим в каком-либо списке, в результате чего трудно определить степень истинного влияния какого-либо одного фактора на цель;

- субъективность анализа. Чтобы существенно повлиять на производительность организации, бизнес-решения должны основываться на надежных, актуальных и сопоставимых данных. Однако сбор и анализ данных SWOT-анализа влекут за собой субъективный процесс, который отражает предвзятость сотрудников, которые собирают данные и участвуют в мозговом штурме. Кроме того, данные, вводимые для SWOT-анализа, могут быстро устареть;

- неоднозначность. SWOT-анализ создает одномерную модель, которая классифицирует каждый атрибут проблемы как силу, слабость, возможность или угрозу, в результате каждый атрибут оказывает только одно влияние на анализируемую проблему. Однако одним фактором может быть как сила, так и слабость. Например, размещение сети магазинов на оживленных улицах, обеспечивающих легкий доступ для покупателей, может отразиться на увеличении продаж, но затраты на эксплуатацию таких объектов могут затруднить ценовую конкуренцию [1].

Рассмотрим основные проблемы, с которыми сталкиваются бизнес-аналитики при создании SWOT-анализа.

Проблема 1. Определение предмета анализа. Перед началом анализа необходимо выбрать его предмет: конкурентоспособность организации на рынке, значимость отрасли, рынок, проект, направление деятельности, продукт организации, ее инвестиционную привлекательность и др. При проведении анализа от предмета оценки часто отклоняются.

Проблема 2. Недостаток информации. Зачастую проблема возникает у специалистов по анализу из-за недостатка информации или из-за недостоверной информации о главных факторах для проведения анализа, вследствие чего проведенный анализ является неточным и теряет свою глубину и эффективность.

Таким образом, анализ внутренней и внешней среды – это очень важный и сложный процесс, позволяющий выработать стратегию организации, требующий внимательного отслеживания происходящих в среде процессов, оценки

факторов и установления связи между факторами и сильными и слабыми сторонами организации, а также возможностями и угрозами, которые заключены во внешней среде.

Актуальность SWOT-анализа заключается в том, что на современном этапе экономического развития, рынок оказывает значительное влияние на деятельность организации, поэтому для эффективной работы требуется не просто планирование, а стратегическое планирование, которое предусматривает выработку и осуществление стратегии по отношению к рынку, к конкурентам и к потребителям. Именно SWOT-анализ является таким экономическим инструментом, который позволяет выявить имеющиеся или вероятные проблемы организации, тенденции и перспективы её развития, разработать систему целей для антикризисного управления и сформулировать перспективу развития в целях предотвращения кризиса организации или вывода из него.

Литература

1. Гладких, Я. Н. SWOT-АНАЛИЗ как элемент стратегического планирования организации / Я. Н. Гладких // Контентус. – 2017. – № 5. – С. 24–31.
2. Егоричев, В. А. Применение swot-анализа / В. А. Егоричев, В. А. Панова, П. И. Малярчук // Синергия наук. – 2017. – № 12. – С. 207–210.
3. Вершинина, Г. В. Swot-анализ как современный инструмент управленческого анализа: сущность, проблемы и пути их решения / Г. В. Вершинина, Н. М. Коршуневская // Актуальные вопросы экономических наук. – 2009. – № 5–4. – С. 22–26.
4. Склярова, О. А. Swot-анализ как инструмент маркетинговой аналитики / Г. В. Вершинина, О. А. Склярова // Научный вектор. Ростов н/Д. – 2021. – С. 110–114.
5. Пешкова, Г. Ю. Современные подходы к проведению Swot-анализа в стратегическом планировании / Г. Ю. Пешкова, Н. В. Злобина // Проблемы преобразования и регулирования региональных социально–экономических систем. – 2018. – С. 36–43.
6. Гильмутдинова, А. И. Swot-анализ как инструмент анализа конкурентоспособности предприятия / А. И. Гильмутдинова // Вестник науки. – 2020. – № 6. – С. 9–99.

УДК 658.5

Хололович Д. В., Зданевич П. С. студенты
научный руководитель – **Будурян Т. А.**, старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СТАРТАПОВ: ИХ СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ

Сегодня достаточно большое число людей стремятся попробовать себя в роли бизнесменов, организовав собственное дело. Осознавая все риски, связанные с предпринимательской деятельностью, низкую вероятность успеха продукта

на рынке в силу острой конкуренции, они предпочитают офисной карьере создание стартапа. Термин «стартап» давно вошел в экономический лексикон. Всем известно, что многие крупные компании начинали свой путь на рынке именно как стартапы.

Стартапы оказывают существенное влияние на экономику всей страны посредством создания рабочих мест, предложения потребителям новых и усовершенствованных продуктов и более качественных услуг, повышения уровня конкурентоспособности страны на мировой арене, увеличения налоговых поступлений в бюджет, вытеснения с рынка неэффективных компаний [1].

Слово «стартап» происходит от английского понятия start up – «запускать» и означает только что созданную или еще находящуюся в процессе создания компанию.

Существуют различные подходы к определению понятия «стартап». Е. М. Рогова трактует стартап как предприятие, которое создано специально для реализации инновационного проекта [2]. Михайлец А.В. определяет стартап как компанию, представляющую собой недавно запущенный проект, цель которого — в самые быстрые сроки окупить вложенные в него инвестиции и получить прибыль [3]. Л. С. Латышова [4] отмечает, что стартап — временная или постоянная структура (малая организация / компания / проект) в любой отрасли экономики, планируемая / создаваемая для поиска и внедрения масштабируемой, воспроизводимой, развиваемой и рентабельной бизнес-модели.

Важной чертой стартапов, пока остававшейся без внимания исследователей, является высокий интеллектуальный потенциал команды учредителей. Не случайно по оценкам западных экспертов почти 100 % стоимости стартапа базируется на его интеллектуальной собственности. Жизнь стартапа начинается с формирования и развития идеи – нового, уникального знания, на основе которого разрабатываются инновационные продукты (часто в области ИТ или новейших технологий). Ключевым ресурсом для развития идей является интеллектуальный ресурс, поэтому на первых этапах существования стартапы могут быстро возрасти при ограниченных финансовых инвестициях и материальных ресурсах. Потребность в финансах возникает позже, на этапе реализации идеи посредством инновационного продукта, когда и начинается активный поиск инвесторов. Следовательно, учитывая приведенные выше особенности стартапа, предлагается его определять как временную организацию с высоким интеллектуальным потенциалом, предназначенную для построения устойчивой масштабируемой бизнес-модели путем реализации идеи в виде инновационного продукта.

Подразумевается, что у этой компании есть некая бизнес-идея, которая нуждается в развитии и продвижении, но ее создатели пока заняты исследованиями рынка и поиском средств для ее реализации.

Иногда стартапами называют компании, которые собираются предложить потребителям инновационные товары и услуги, но в настоящее время находятся в процессе поиска подходящих бизнес-технологий и финансовой поддержки. Будущее таких компаний выглядит неопределенным.

Стартапом может считаться любая компания, вне зависимости от ее сферы деятельности. Впрочем, в некоторых кругах стартапами называют только начинания в сфере высоких технологий, интернет-бизнесе и «смежных дисциплинах».

Исследуя сущность стартапа, важно провести его сравнение с подобными организационными структурами, в том числе с предприятиями малого бизнеса. Стартапы и предприятия малого бизнеса обладают некоторыми общими чертами. В частности, они обычно создаются начинающими предпринимателями и являются небольшими по размеру. Команда стартапа может состоять из 2–10 человек, в то время как среднее количество работников на малых предприятиях не превышает 50 человек. Стартапы, как и малые предприятия, имеют неустойчивое положение на рынке, работают в условиях высокого риска и требуют внешних инвестиций, чтобы стать успешными.

Вместе с тем, между этими организационными структурами существуют определенные отличия, касающиеся инновационности продукции, сферы деятельности, траектории успешного развития, масштаба деятельности, инфраструктуры, механизмов инвестирования и т. п.

Следует выделить характерные черты стартапов, признанные многими предпринимателями:

1. Курс на новый продукт. Зачастую суть стартапа состоит в продвижении новаторских идей или усовершенствовании старых. Благодаря этому стартапы могут конкурировать даже с самыми мощными корпорациями, которые в большинстве случаев не утруждают себя введением инноваций и продолжают предлагать те товары и услуги, которые давно зарекомендовали себя. Вот почему любой стартап – это прыжок в неизвестность.

2. В основе стартапа лежит интересная бизнес-идея. Не секрет, что без идеи не было бы вообще никакого бизнеса. Однако в стартапе идея имеет особую ценность. Если она сулит перспективы, то может быть очень и очень дорогой. Для сравнения: в Интернете полным-полно стандартных идей для открытия собственного дела, и они абсолютно бесплатны. Иногда к ним даже прилагаются бизнес-планы.

3. Создатели стартапов молоды. Многие известные успешные стартапы – детища вчерашних студентов. Согласно статистическим данным, средний возраст стартапера – 25 лет. Вот почему новые начинания иногда с ноткой пренебрежения именуют «гаражным бизнесом»: молодым людям, еще не нажившим состояние, негде собраться для обсуждения своих идей, кроме как в гаражах и на съемных квартирах.

4. Стартаперы ставят на карту всё. Как правило, инициаторы стартапа вкладывают всю душу в свою идею. Чтобы реализовать ее, человек готов рисковать по-крупному. Стартапера не волнует тот факт, что цена победы может оказаться слишком высокой: если он заинтересован в успехе, то сделает все возможное, чтобы добиться его.

5. Инициативная группа работает за идею, а не ради прибыли. Сложно развивать какое-либо начинание в одиночку. Поэтому в создании стартапа участвует целая команда во главе с идейным лидером. Каждый из членов этой команды выполняет определенные функции: один может разрабатывать перспективную идею, другой – планировать бизнес на базе этой идеи, третий – искать поставщиков, клиентов, источники финансирования. Они прекрасно понимают, что им не удастся добиться всего и сразу. Зато они заинтересованы в своей работе и верят в возможность получения прибыли.

6. Проблемы с финансированием. Пожалуй, недостаток средств для воплощения идеи в жизнь является главным характерным признаком стартапа. В этом нет ничего удивительного, ведь стартапы создаются увлеченными молодыми людьми, у которых есть огромное количество энергии, но нет денег. Вот почему стартапы нуждаются в инвесторах – людях, которые заинтересуются свежими идеями и помогут реализовать их, вложив свои средства в эти проекты. Не в последнюю очередь инвестора привлекает и прибыль.

Таким образом, можно сделать следующий вывод: невостребованный стартап не имеет шансов. Целевая аудитория должна быть заинтересована в его развитии, иначе ни один инвестор не решится вложить деньги в раскрутку проекта.

На сегодняшний день тема создания стартапов является своеобразным общественным трендом. Условие создания уникального стартапа дает возможность начать собственный бизнес и получать высокий доход, работая на себя, что является заветной мотивацией для большей части современного общества. Существует ряд исключительных особенностей стартапов, отличающих его от других типов бизнеса.

Рассмотрим отличительные черты стартапов:

- стартап имеет короткий операционный жизненный цикл;
- в основе стартапа лежит уникальная идея, эффективно решающая проблему потребителей;
- в рамках стартапа разрабатывается высокотехнологичный продукт, разрабатываются инновационные технологии;
- обязательное условие развития стартапа – масштабирование;
- высокие риски инвестирования в стартап [5].

Как уже упоминалось ранее, стартап в первую очередь ориентируется на нахождение инновационного решения в разных областях, основным ориентиром стартапа является стремление к созданию уникального предложения, не имеющего аналогов. Основатели стартапа стремятся брать курс на создание нового продукта, уникального предложения. В основном под словом «стартап» понимают не особый тип бизнеса, а скорее одну из ранних стадий развития компании.

Существует ряд отличий стартапов и других типов бизнеса. Одной из отличительных особенностей между стартапом и малым бизнесом является стремление стартапа к инновациям. Стартапы должны создавать что-то новое или улучшать уже существующее, в то время как малый бизнес ориентирован на создание предприятий, аналогичных существующим. Приоритетной задачей малого бизнеса является извлечение прибыли, в то время как для стартапа главной целью является создание воспроизводимой бизнес-модели, основанной на инновационном решении поставленных задач, и в перспективе – получение прибыли.

Относительно финансирования важно подчеркнуть, что для малого бизнеса стартовым капиталом могут являться собственные финансовые вложения, материальные средства друзей, семьи, а также банковские кредиты, многие стартапы также финансируются из личных средств или при помощи родных и близких.

Все более популярным становится краудфандинг – коллективное сотрудничество людей, добровольно объединяющих свои денежные средства, чтобы поддержать деятельность стартапов. Однако наиболее распространенным вари-

антом финансирования остается привлечение средств от частных инвесторов, венчурных фондов и венчурных инвесторов [3].

Анализ существующих стартапов показывает, что они не являются вполне гомогенной группой и отличаются между собой по определенным признакам. Классификация стартапов позволяет глубже понять особенности различных видов стартапов, оценить их коммерческий потенциал, сделать более обоснованный выбор стратегии развития, а потому важна для дальнейшего исследования. Прежде всего, стартапы отличаются по степени радикальности инновационных продуктов, на разработку которых они нацелены. Такие признаки, как новизна, уникальность и значительное влияние на рынок присущи радикальным инновационным продуктам стартапов, в отличие от инкрементальных (улучшающих) продуктов, относящихся к улучшению отдельных характеристик уже существующих продуктов.

Наиболее распространенной является классификация стартапов по отрасли деятельности. Большинство стартапов сконцентрированы в ИТ-сфере и сфере высоких технологий, хотя существует много примеров стартапов, касающихся энергетики, медицины, экологии и других отраслей.

Продукт стартапа может быть ориентирован на клиентов – физических лиц (B2C) или на клиентов – юридических лиц (B2B). Четкое определение целевой группы клиентов уже на начальных этапах разработки продукта стартапа помогает в выборе конструктивных характеристик продукта, его позиционировании на рынке и продвижении.

Г. Начум, основатель компании 5X и ментор по стартапам, предложил классификацию, основанную на четырех типах потребностей, на удовлетворение которых могут быть направлены стартапы [6]. Автор выделяет следующие типы потребностей в зависимости от ценности того или иного продукта: потребности отдельных лиц (все, что имеет ценность для человека); бизнес-потребности (все, что имеет ценность для организации) и технические нужды (все, что имеет ценность с учетом функционирования определенной технической системы либо её структурного элемента).

Хотя технические потребности, в конце концов, удовлетворяют потребности человека или бизнеса, автор выделяет их в отдельную категорию, поскольку они существенно отличаются от двух предыдущих типов по своим характеристикам (в частности, техническим уровнем и требованиями к компетентности разработчиков). Продукты, удовлетворяющие потребности человека и бизнеса, как правило, основываются на уже известных технических решениях, и их успеваемость определяется тем, как точно идентифицирована потребность и как отлично новый продукт способен удовлетворить эту потребность. В отличие от потребностей первых двух групп удовлетворения технических потребностей требует технически прорывных решений. Риски внедрения прорывных решений значительно отличаются в зависимости от того, рассчитаны они на существующие рынки или новые. Поэтому технические нужды делятся на технические нужды на существующем рынке и на новом рынке. Риски внедрения прорывных решений, удовлетворяющих потребности на уже существующем рынке, достаточно высоки, однако они касаются, главным образом, технической возможности их реализации, поскольку рынок для них уже существует.

Риски внедрения прорывных решений, удовлетворяющих потребности на новом рынке, выше, поскольку к техническим рискам добавляются бизнес-риски через необходимость формирования нового рынка [6].

По наличию на первых этапах развития связи стартапов с компаниями, уже работающими на рынке, стартапы можно разделить на независимые и аффилированные. Большинство стартапов относятся к независимым, поскольку они создаются и разрабатывают новый продукт вне пределами существующих компаний (хотя на дальнейших этапах развития стартапы могут стать подразделениями тех или других компаний). Вместе с тем, пытаясь повысить собственный инновационный потенциал, крупные компании создают внутренние организационные структуры или аффилированные стартапы, деятельность которых направлена на разработку важного для компании инновационного продукта.

Таким образом, в статье, на основе анализа научной литературы, выявлены характерные черты стартапов. Обобщая эти данные, предложено определять стартап как временную организацию высоким интеллектуальным потенциалом, предназначенную для построения устойчивой масштабируемой бизнес-модели путем реализации идеи посредством инновационного продукта. Стартапы имеют общие черты с предприятиями малого бизнеса: они обычно создаются начинающими предпринимателями и являются небольшими по размеру, имеют неустойчивое положение на рынке, работающих в условиях высокого риска и требующих внешних инвестиций. Различия между этими организационными структурами касаются инновационности продукта, отраслей деятельности, траектории успешного развития, скорости роста, способности к масштабируемости бизнес-модели, воздействию на рынок, инфраструктуру, источники инвестирования и масштаб деятельности. Стартапы классифицируются по степени новизны продукта, отраслям деятельности, ключевым клиентам, потребностям, на удовлетворение которых они ориентированы, и связи с существующими компаниями. Необходимо дальнейшее исследование процесса становления и развития стартапов для определения критериев их эффективности, конкурентной стратегии, особенностей их функционирования в сравнении с другими структурами.

Литература

1 Спиридонова, Е. А. Создание стартапов : учебник для вузов / Е. А. Спиридонова. — Москва : Издательство Юрайт, 2021. — 193 с.

2 Рогова, Е. М. Венчурный менеджмент : учебное пособие / Е. М. Рогова, Е. А. Ткаченко, Э. А. Фияксель. — Москва : НИУ ВШЭ, 2011. — С. 77.

3 Михайлец, А. В. Методика оценки проекта информационной технологии в стартап для компаний среднего звена / А. В. Михайлец // Наука, техника и образование. — 2015. — № 1 (7). — С. 28.

4 Латышова, Л. С. Стартап: Маркетинговые решения на этапе разработки и продвижения / Л. С. Латышова, Л. С. Шавалеева // Механизация строительства. — 2014. — № 7. — С. 25.

5 Олесик Т. А. Принципы выживания для стартапов / Т. А. Олесик, А. Д. Терновская [Текст] // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2017.

6 Nachum G. How to identify the 4 types of startups [Электронный ресурс] / G. Nachum. — Режим доступа : <http://readwrite.com/2015/12/01/4-types-of-startups>.

Честный Д. В., студент
УО «Брестский государственный университет имени А. С. Пушкина»
г. Брест, Республика Беларусь

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В современном мире важной частью предпринимательской деятельности являются инновационные технологии, характеризующие уровень развития экономики страны. Технология как совокупность определенных методов и инструментов необходима для достижения желаемого результата. В предпринимательской деятельности инновационные технологии нацелены на внедрение технологических нововведений. Информационные технологии стали использоваться во всех сферах предпринимательской деятельности, в том числе в транспортной логистике, в торговле, сельском хозяйстве и др.

Транспортная логистика – это система, которая организует доставку, перемещение каких-либо материальных предметов из одной точки в другую по оптимальному маршруту. Благодаря инновационным технологиям грузоперевозчикам предоставляется возможность экономии денежных средств. Особенно выделяется такая технология как удалённое управление транспортом и его параметрами, благодаря которому, даже не находясь непосредственно в транспортном средстве, можно регулировать скорость движения, расход топлива, количество и временной интервал будущих остановок и другие параметры. Учитывая то, насколько высокоразвитой является эта сфера в мировой экономике, внедрение инновационных технологий в транспортную логистику Республики Беларусь способствовало бы развитию экономики страны. Также с помощью технологий можно проверять, нет ли проблем у перевозчика как у юридического лица, застрахован ли груз, гарантии срока доставки и др. Также использование инновационных технологий в транспортной логистике способствует увеличению продаж в сфере услуг. При этом, благодаря таким технологиям, коммуникация с другими людьми является необязательной, что особенно актуально в условиях пандемии и помогает предприятию сэкономить большое количество денежных единиц и увеличить прибыль.

Использование инновационных технологий в сфере торговли (ручные сканеры, электронные ценники и др.) дает возможность людям оплачивать товар через банковскую карту, взвешивать товар на весах самообслуживания. Одной из самых новых технологий в торговой сфере является компьютерное зрение, оно используется с применением искусственного интеллекта. То есть в магазинах ведется видеонаблюдение для сбора информации о том, в какой отдел покупатель ходит чаще, для оптимизации мерчандайзинга. Также в случае отсутствия товара или наличия брака данная технология посылает сигнал и этот товар можно заменить.

Инновационные технологии имеют большое значение также и в сельскохозяйственной деятельности. Например, для того чтобы выращивать какую-либо

культуру, требуется постоянный уход и контроль некоторых факторов. Например, при низкой влажности воды, вместо самостоятельной проверки каждого участка, используют специальные датчики, регулирующие это состояние. В момент, когда влажность превышает какой-то определённый показатель, датчик срабатывает и даёт сигнал другой системе, которая начинает применять меры при достижении критичного уровня. Вместо того чтобы эксплуатировать труд человека в виде ежедневных проверок уровня влажности и принятия соответствующих мер, можно использовать данную систему, которая сэкономит большие суммы денег предпринимателям.

Инновационное предпринимательство является высокоуровневым ориентиром для руководителей и позволяет повысить эффективность менеджмента малых и крупных компаний, которые используют современные технологии для создания, предоставления и извлечения выгоды для всех заинтересованных сторон.

В предпринимательской деятельности используются такие виды инновационных технологий, как инновация продукции, инновации технологии и социальные инновации.

Инновация продукции – это процесс, при котором увеличивается размер прибыли, укрепляется престиж фирмы, создаются новые рабочие места и т. д. Этот вид инновационных технологий в предпринимательстве предполагает не только разработку новых видов технологий для деятельности, но и улучшение имеющихся видов.

Инновация технологии – это процесс, при котором повышается производительность труда, совершенствуется техника безопасности предприятия, проводятся различного рода мероприятия по защите окружающей среды. Данный вид инноваций является основой для развития промышленности. Многие предприятия, пользуясь этим, находят инновациям применение в промышленности, что позволяет получить продукт в готовом виде. Например, с помощью современного и довольно развитого программного обеспечения создаются новые стандарты в сфере образования. Таким образом инновации делают более доступным процесс личностного обучения. Даже самые незначительные по объёму инновации помогают улучшить коэффициент полезного действия и показатель научно-технического прогресса страны.

Социальные инновации относятся к процессу разработки и внедрения новых эффективных способов для решения социальных или экологических проблем. Социальные инновации, повышая качество жизни населения, призваны решить сложные социальные проблемы. Предполагается, что спрос на различные услуги, связанные с инновационными технологиями, наиболее актуален для той части населения страны, которая достигла пенсионного возраста. В список инноваций, необходимых для работы с такими людьми входит их применение при создании домов милосердия, специальных жилых помещений для размещения в нём людей, достигших пенсионного возраста, оздоровительных центров и др. Также используются программы по замедлению темпов старения.

Несмотря на то, что все вышеперечисленные виды инновационных технологий в предпринимательстве отличаются друг от друга, они нацелены на создание и освоение новых товаров и услуг. Отправной точкой любой предпринима-

тельской деятельности является наличие какой-то конкретной бизнес-идеи. В наше время взаимно сосуществуют три основных вида предприятий: малые, средние и крупные. К малому бизнесу относятся предприятия, где количество рабочих не более 200 человек в промышленности и строительстве, до 100 человек – в научном обслуживании, до 50 человек – в других отраслях производственной сферы, до 15 человек – в непроизводственной сфере.

Сложно представить современный мир без инновационных технологий, которые быстро распространились по всему миру и используются во всех сферах предпринимательской деятельности. С их приходом сферы предпринимательской деятельности приняли новые ценности и изменились с лучшей стороны. В ближайшем будущем стоит ожидать того, что они станут не просто эффективной, но и неотъемлемой частью предпринимательской деятельности. Расширению применения инновационных технологий в предпринимательской деятельности будет способствовать совершенствование законодательно-правовой базы, регулирующей все процессы, связанные с новыми технологическими возможностями.

Литература

1. Инновационное предпринимательство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studopedia.ru/9_2684_istoriya-razvitiya-teorii-predprinimatelstva.html.
2. Искусственный интеллект в торговле [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://viafuture.ru/katalog-idej/innovatsii-v-torgovle>.

УДК 334.722

Чура В. О., Типунов Л. С., студенты,
научный руководитель – **Протасеня С. И.**

УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»
г. Гродно, Республика Беларусь

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: СОСТОЯНИЕ И ПУТИ РАЗВИТИЯ

Малое и среднее предпринимательство играет важную роль в развитии рыночной экономики. Именно оно определяет темпы экономического роста страны, структуру и качество валового внутреннего продукта. Деятельность малого и среднего предпринимательства способствует созданию здоровой конкуренции в экономической среде, формированию новых рабочих мест и важного общественного слоя – среднего класса, возникновению диверсифицированной и качественной системы бытовых, организационных и производственных услуг, развитию инновационного потенциала экономики и отличается мобильностью, возможностью легко адаптироваться к изменениям условий рынка.

В развитых странах на малые и средние предприятия приходится около 50% общей численности занятых, доля малого и среднего бизнеса в промышленном экспорте Западной Европы составляет – 70 %, Японии – 50 %, США – 50 %, России – 20–25 % [1].

Для Республики Беларусь поддержка индивидуального, малого и среднего предпринимательства является одним из национальных приоритетов экономики. С целью развития малого и среднего предпринимательства в стране реализована государственная программа «Малое и среднее предпринимательство» на 2016–2020 гг., в рамках которой предусматривалось решение следующих задач: улучшение деловой среды; способствование развитию субъектов МСП; совершенствование инфраструктуры поддержки МСП; формирование положительного отношения к предпринимательской инициативе [2]. По итогам программы Министерство экономики Республики Беларусь отмечает заметный рост субъектов малого и среднего предпринимательства (как индивидуальных предпринимателей, так и юридических лиц): их количество возросло более чем на 19,5 тыс. единиц (5,6 %) и составило 367,8 тыс. единиц. Число занятых в секторе малого и среднего бизнеса увеличилось почти на 82 тыс. человек (6,3 %) и составило 1391 тыс. человек. Более 30 % занятых в экономике обеспечены рабочими местами, благодаря данному сектору.

Похожие тенденции можно наблюдать и по остальным показателям, которые характеризуют вклад малого и среднего предпринимательства в развитие экономики. Наблюдалось повышение удельного веса данного сектора в основных социально-экономических показателях. Так, доля валовой добавленной стоимости субъектов МСП в общем объеме валовой добавленной стоимости увеличилась на 3 процентных пункта, в выручке, полученной от реализации товаров и услуг, – на 3,6 п. п., объеме промышленного производства – на 2,7 п. п., инвестициях в основной капитал – на 2,3 п. п., внешнеторговом обороте товарами – на 3,7 п. п.

В рамках государственной программы реализована значительная часть мероприятий по совершенствованию бизнес-климата и упрощению условий осуществления деятельности предпринимателей. Так, в 2019 г. в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь № 326 «О совершенствовании лицензирования» уменьшено количество видов деятельности, требующих лицензирования, упрощены требования осуществления лицензируемых видов деятельности, установлен порядок прекращения действия лицензии, предусмотрено прекращение действия лицензии только в случае систематического нарушения лицензионных требований, исключены отдельные лицензионные требования. В июле 2020 г. стал действовать Единый реестр лицензий, делающий возможным подтверждение наличия лицензии по интернету.

В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 25 января 2019 г. № 54 «О прогнозировании последствий принятия (издания) нормативных правовых актов» установлено обязательное проведение оценки регулирующего воздействия и определена процедура осуществления прогнозирования последствий принятия нормативных правовых актов.

С изданием Декрета Президента Республики Беларусь от 23 ноября 2017 г. № 7 «О развитии предпринимательства» проведена активная работа по совершенствованию законодательства в сфере регулирования предпринимательской деятельности. Отменены излишние административные барьеры в сферах производства продукции, строительной и транспортной деятельности, общественного питания, рекламы и торговли. Сокращен минимально достаточный перечень

обязательных противопожарных, санитарно-эпидемиологических, ветеринарных, природоохранных и других требований. Снижено воздействие со стороны контролирующих (надзорных) органов на субъекты предпринимательства.

В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 22 февраля 2018 г. № 143 «Об уведомительном порядке начала осуществления отдельных видов экономической деятельности» в республике внедрен инновационный для регуляторной среды уведомительный принцип начала осуществления девятнадцати наиболее распространенных видов деятельности.

В течение осуществления Государственной программы «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016–2020 годы Белорусским фондом финансовой поддержки предпринимателей (БФФПП), облисполкомами, Минским горисполкомом, ОАО «Банк развития Республики Беларусь» оказана финансовая поддержка субъектам малого и среднего предпринимательства на общую сумму 513,2 млн. рублей. По инициативе БФФПП в 2019 году был запущен пилотный проект по предоставлению поручительств по кредитам, выдаваемым субъектам малого и среднего предпринимательства.

С целью оперативного реагирования органов государственного управления на предложения делового сообщества по созданию условий для роста предпринимательской активности обновился формат взаимодействия государственной власти и бизнеса [3].

Вместе с тем остаётся нерешенным целый ряд экономических проблем, создающий препятствия для предпринимателей. Негативное воздействие на развитие малого бизнеса оказывает сложная экономическая ситуация в стране: инфляция, высокие процентные ставки, отсутствие отсрочки по процентным платежам и др.

Ещё одной серьезной проблемой является нестабильность системы налогообложения, поскольку она оказывает значительное влияние на развитие малого бизнеса. Определяя объем взимаемых налогов с субъектов малого бизнеса, государство оказывает воздействие на объем финансовых ресурсов, используемых субъектами малого предпринимательства на простое или расширенное воспроизводство, на уровень занятости, а также на уровень поступлений налогов в бюджет. Постоянные изменения в налоговом законодательстве осложняют процесс прогнозирования развития бизнеса. Даже самые незначительные поправки могут привести к существенным переменам в финансовом положении предприятия.

Существуют трудности и в финансировании малого и среднего предпринимательства. Они заключаются в отсутствии обеспечения для получения кредитов банков, особенно у субъектов малого и среднего предпринимательства, находящихся на ранней стадии жизненного цикла, незначительном количестве и объемах доступных альтернативных источников финансирования (микрофинансирование, венчурные и инвестиционные фонды, прямые инвесторы и т. д.) [3; 4].

Предполагается, что данные вопросы будут разрешаться по мере осуществления государственной программы «Малое и среднее предпринимательство» на 2021–2025 годы. Из приоритетных целей программы можно выделить: стимулирование деловой инициативы граждан; улучшение деловой среды для роста предпринимательской активности; стимулирование субъектов малого и среднего предпринимательства к созданию высокопроизводительных, ориентированных на экспорт инновационных организаций.

Ежегодно Всемирным банком публикуется рейтинг ведения бизнеса (**Doing Business**), отображающий степень сложности открытия и ведения личного бизнеса в разных странах мира. Рейтинг показывает уровень делового климата в государстве, который влияет на приток инвестиций и сказывается на уровне жизни страны. В 2020 году Республика Беларусь оказалась на 49-м месте из 190 экономик мира, набрав по показателю благоприятности условий ведения бизнеса 74,3 баллов из 100 [5]. Для развития предпринимательства необходим переход к более глубокому и эффективному регулированию данного процесса, адекватному сложившимся условиям. При этом необходим учет конкретных особенностей и возможностей, приоритетности целей социально-экономического развития республики, регионов и отдельных социально-демографических групп населения.

Таким образом, в Республике Беларусь сформирована система государственного регулирования, контроля и поддержки деятельности малого и среднего предпринимательства (финансово-экономическая (поддержка экспортной деятельности, налоговая и финансово-кредитная поддержка), административная (консультативная, материально-техническая, кадровая, привлечение к выполнению государственных заказов, поддержка научных исследований), правовая).

Для развития малого и среднего предпринимательства необходимо сочетать государственные методы и инструменты регулирования и поддержки деятельности МСП с методами и инструментами их автономного развития. Малому и среднему предпринимательству рекомендуется: предпринимать меры, способствующие увеличению собственных финансовых ресурсов, росту прибыли от реализации продукции (работ, услуг), снижению себестоимости реализованной продукции; направлять основные усилия на усовершенствование логистики (логистика закупок и меры по увеличению объемов реализации продукции), что позволит решить проблемы управления цепями поставок; повысить результативность менеджмента (усовершенствовать формы управления финансами, качеством, человеческими ресурсами), что приведет к интенсивности изменений в хозяйственной деятельности предпринимателей в процессе их адаптации к рыночной конъюнктуре; повысить результативность маркетинга (политика формирования конкурентоспособного продукта), что обеспечит расширение спроса покупателей и увеличение доли рынка и др.

Реализация рекомендаций создаст синергетический эффект, способствующий повышению интенсивности развития малого и среднего предпринимательства в национальной экономике.

Литература

1. Норбеков, Д. Роль малого бизнеса в развитии экономики / Д. Норбеков, Ш. Халикулова // Бенефициар. – 2020. – № 2. – С. 11–16.
2. Государственная программа поддержки малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.by/ru/gosprog-ru/>. – Дата доступа: 24.10.2021.
3. Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство» на 2021–2025 годы [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики

Беларусь. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.by/ru/gosprog-na-2021-2025-ru/>. – Дата доступа: 24.10.2021.

4. Маёров, А. Н. Актуальные проблемы развития малого бизнеса в Республике Беларусь / А. Н. Маёров // Сб. науч. статей по материалам научно-методической конференции. / Под ред. Е. К. Сычовой. – Могилев: Могилевский государственный университет имени А. А. Кулешова, 2019. – С. 225–226.

5. Беларусь в рейтинге «Ведение бизнеса» [Электронный ресурс] // Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: https://www.economy.gov.by/ru/doing_business-ru/. – Дата доступа: 25.10.2021.

6. Об утверждении Стратегии развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года: постановление Совета Министров Республики Беларусь от 17.10.2018 № 743 // ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.

УДК 656

Чурун И. А., Джура Д. А.,
студентки 4 курса группы ЭЛБ-1
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

ВЛИЯНИЕ ПАНДЕМИИ НА ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ТРАНСПОРТНО – ЛОГИСТИЧЕСКОГО СЕКТОРА

С распространением в мире коронавирусной инфекции временно приостановилось пассажирское движение между целым рядом стран. Транспортно-логистический сектор столкнулся с вызовами и ощутил на себе ущерб от пандемии одним из первых. Поменялся характер грузовых перевозок и логистического сообщения, новые вызовы встают перед грузоперевозчиками, а ритейлеры испытывают проблемы с доставкой товаров.

Влияние эпидемиологической ситуации на примере транспортной компании «ГлавДоставка». Основное направление деятельности организации – перевозка сборных грузов по Беларуси, в/из стран СНГ. С закрытием границ с Россией стало сложнее импортировать и экспортировать товары клиентам и, следовательно, упали продажи. Во-вторых, из-за карантинных мероприятий и сокращения интервалов работы клиентов, находящихся в РФ, стало сложнее организовать процесс доставки грузов. Также возникли сложности с организацией производственных процессов в условиях пандемии, в связи с которыми ввели режим удаленной работы для офисных сотрудников. Однако сотрудникам склада работать удаленно было невозможно – поэтому компания закупила антисептики, маски, перчатки. Был введен обязательный масочный режим и для водителей, доставляющих грузы по адресу.

И, в-четвертых, были пересмотрены бизнес-процессы внутри самой компании. Проанализировав удобство пользования услугами компании со стороны

клиента, был запланирован ряд мероприятий по выстраиванию качественного сервиса, а в последствии и реализован. К примеру, запущен новый удобный калькулятор для просчета внутриреспубликанских перевозок.

Чтобы уберечь персонал от инфицирования, на предприятиях был внедрен ряд превентивных мероприятий, в том числе установлены защитные экраны для клиентоконтактирующих сотрудников, адаптирован график работы, разрешен формат удаленной работы для поддерживающих подразделений, все сотрудники обеспечиваются СИЗами и дезинфекторами. И несмотря на снижение объемов продаж и сервисного обслуживания, компании прикладывают много усилий, чтобы сохранить коллектив полным, так как на подготовку профессионалов уходят месяцы и даже годы.

Часть общего успеха любой транспортной компании напрямую зависит от водителей. И в связи со сложившейся ситуацией пандемии коронавируса проект E100 Family не остановил свою деятельность и провел ряд акций для них. Денежная помощь была оказана сразу нескольким водителям, на долгое время потерявшим трудоспособность по состоянию здоровья и продолжает оказываться по сей день. С середины марта 2020 года стали обеспечивать стоящих в больших очередях на выезде из страны дальнобойщиков горячими обедами. Только на подъезде к пункту пропуска «Козловичи» было роздано 400 обедов. Аналогичные акции были проведены также в белорусско-польском пункте «Каменный лог» и на украинско-польской границе «Краковец-Корчева».

Однозначно можно сделать вывод, что работа водителей-дальнобойщиков в таких сложных эпидемиологических условиях заслуживает большого уважения и что они, рискуя собой и здоровьем своих близких, продолжают доставлять товары в зараженные коронавирусом регионы.

Среди тех, кому пандемия дала новые возможности, часто указывают железнодорожное транспортное сообщение. Несмотря на приведенные проблемы с логистикой, пандемия придала дополнительный импульс к увеличению данных грузовых перевозок по различным маршрутам железных дорог. Пандемия также позволила четко определить роль железнодорожного транспорта не только в обеспечении, но и в расширении данного транспортного сообщения во время кризиса. Именно это оказалось особенно важным в условиях ограничений, введенных в отношении других видов транспорта. В условиях эпидемии железнодорожный транспорт стал основным инструментом в перевозках.

Больше других транспортных отраслей из-за COVID-19 наибольшие потери понесло направление международных авиаперевозок, и авиакомпании стали искать возможности уменьшить убытки. В основном наибольшее количество грузов в авиации доставляется в багажных отделениях обычных пассажирских лайнеров. Специальные грузовые самолеты есть только у нескольких крупных авиаперевозчиков. Именно это подтолкнуло авиаперевозчиков использовать пассажирские самолеты для доставки грузов как в багажных отделениях, так и в салоне для пассажиров.

Из-за отмены авиарейсов большая часть грузов доставляется наземным транспортом. До пандемии 80 % перевозок обслуживалось авиационным транспортом, а 20 % – наземным. Сейчас авиационный транспорт применяется в основном для тех городов, куда доставка на наземном транспорте либо невозможна, либо занимает много времени.

Преодоление текущего кризиса – значительное испытание для управленческой команды всех логистических участников. После коронавируса логистический мир уже не будет таким, как прежде. Но компании, которые следят за трендами и сразу же адаптируются к изменяющимся обстоятельствам, смогут контролировать ситуацию, изобретать востребованные услуги и улучшать свои позиции в бизнесе.

Литература

1. Белорусский бизнес на карантине [Электронный ресурс]. – transportal.by. – Режим доступа : <https://e100.eu.by>. – Дата доступа: 01.10.2021.
2. Влияние коронавируса на перевозку грузов [Электронный ресурс]. – transportal.by. – Режим доступа: <https://retail.by>. – Дата доступа: 01.10.2021.

УДК 378.1

Шлома А. М., магистрант

УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

СПОСОБЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТРАНСПОРТНО-ЭКСПЕДИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аннотация

Основной тезис статьи заключается в том, что логистика, стремясь обеспечить мировую экономику двумя ее наиболее важными функциями: сервисом и интеграцией, вызывает объективную необходимость изменений в ее собственных институциональных формах деятельности. Автор статьи, основываясь на отчетах и литературе, проанализировал формы и масштабы деятельности транспортно-логистических предприятий, пытаясь найти способы совершенствования управления логистикой.

Ключевые слова: транспортно-экспедиционное обслуживание, деятельность, процесс, услуги, логистика, экспорт, эффективность.

Мировой рынок транспортно-логистических услуг – один из важных и динамично развивающихся секторов мировой экономики, который обеспечивает непрерывность международной торговли товарами и услугами. Ежегодно во всем мире перемещается более 100 миллиардов тонн грузов и более 1 триллиона пассажиров. Транспортный сектор является одним из ключевых компонентов социально-экономической инфраструктуры стран, высокий уровень развития которой существенно повышает конкурентоспособность страны на мировой арене.

Транспортно-экспедиционная деятельность является одной из главных составляющих в транспортной отрасли. Порядка 80 % мирового грузооборота проходит через транспортные экспедиции.

Транспортно-экспедиционное обслуживание – это вид деятельности специализированных компаний, агентов по предоставлению грузовладельцу дополнительных услуг, связанных с подготовкой продукции к перемещению, включающий следующие задачи:

- оформление товаросопроводительной документации;
- заключение договора перевозки с транспортными предприятиями;
- расчеты за транспортировку груза;
- организация погрузочно-разгрузочных работ;
- информирование участников транспортного процесса;
- страхование;
- таможенные и другие формальности и др. [1].

Сегодня многие компании торгуют с зарубежными фирмами, закупая или поставляя товары, сырье и комплектующие. Часть предприятий обходится взаимодействием только с поставщиками, находящимися в пределах Таможенного союза (наиболее развиты отношения белорусских компаний с российскими), однако большую часть ввозимых в Республику Беларусь грузов составляют сырьё и комплектующие, а также готовая продукция, произведенная в Евросоюзе, Китае, США и других странах [2].

Республика Беларусь является значимым игроком на региональном рынке транспортно-логистических услуг, чему в первую очередь способствует выгодное географическое положение. Разместившись практически в географическом центре Европы, Республика Беларусь находится на перекрестке нескольких международных транспортных коридоров, связывающих государства Западной Европы с Востоком, регионы Черноморского побережья со странами Балтийского моря. Беларусь позиционирует себя как важнейшую транспортную артерию евразийского пространства. Ежегодно через территорию страны следует свыше 100 млн тонн европейских грузов, из них около 90% – между Россией и Европейским Союзом. При этом республика в большинстве случаев обеспечивает оперативность и сохранность транзита. Транспортные услуги оказываются железнодорожным, автомобильным, воздушным, внутренним водным и трубопроводным видами транспорта. Однако следует отметить, что транспортный потенциал Беларуси не реализован в полной мере: по данным национального агентства инвестиций и приватизации, транспортные коридоры в стране загружены не более чем на 25–40 % от их реальной пропускной способности. Территорию республики пересекают 2 международных трансъевропейских транспортных коридора (по международной классификации):

- номер II (Запад – Восток): Берлин – Познань – Варшава – Минск – Москва – Нижний Новгород;
- номер IX (Север – Юг): (Хельсинки – Санкт-Петербург – Псков – Гомель – Киев – Одесса) с ответвлением IX В (Клайпеда / Калининград – Вильнюс – Минск – Гомель).

Рынок транспортно-логистических услуг имеет важное значение для экономики Беларуси: в 2019 г. 41,7 % экспорта услуг сформировали транспортно-логистические услуги, доля которых в экспорте услуг снизилась на 2,7 процентных пункта относительно уровня 2018 г. В 2019 г. рынок транспортно-логистических услуг показал рост на 9,4 % относительно 2018 г. и составил 5,1 миллиарда рублей. Из всех оказанных за 2019 г. транспортно-логистических услуг более 90 % в стоимостном выражении приходится на автомобильный и железнодорожный транспорт: автомобильный – 49,8 %, железнодорожный – 44,2 %, внутренний водный транспорт составил лишь 4,3 %

(ввиду неразвитости инфраструктуры и отсутствия выхода к мировому океану), а на воздушный транспорт приходится лишь 1,7 % грузов (ввиду его дороговизны).

Экспорт автотранспортных и железнодорожных грузоперевозок сильно зависит от импорта России из ЕС, а российский экспорт в ЕС представлен преимущественно энергоносителями и транспортируется в основном по трубам. С каждого миллиарда стоимости российского импорта из ЕС белорусские грузоперевозчики получают примерно 7,2 млн USD. Следует отметить, что сальдо внешней торговли транспортными услугами на протяжении 2016–2020 гг. складывается положительным: экспорт примерно в 2 раза превышает импорт. Грузооборот в 2019 году в Беларуси составил 130,8 млрд тонно-километров. В структуре грузооборота наибольшая доля приходится на трубопроводный транспорт – 41,3 %. На железнодорожный транспорт приходится 36,8 %, на автомобильный – 21,8 %, воздушный – 0,04 %, внутренний водный – 0,03 %. За последние 9 лет значительно увеличилась доля автомобильного транспорта в общем грузообороте страны: на 9,3 процентных пункта. В 2020 году рынок транспортно-логистических услуг подвергся влиянию мирового кризиса, вызванного пандемией коронавируса. Объемы грузооборота и перевезенных грузов снизились на 7,3 % и 8,4 % соответственно относительно периода с января по сентябрь 2019 года. Показатели грузооборота и объемов перевезенных грузов за январь – сентябрь 2020 показали спад практически по всем видам транспорта, а наибольший спад был характерен для железнодорожного и трубопроводного транспорта [3].

В 2020 году рынок транспортно-логистических услуг продолжает пребывать в состоянии рецессии, что обусловливается кризисом в мировой экономике, вызванном пандемией COVID-19. Рынок транспортно-логистических услуг справедливо можно отнести к наиболее пострадавшим отраслям экономики, что легко объясняется комплексом ограничительных санитарно-эпидемиологических мер. Так, по итогам 2020 года объемы мировой торговли снизятся на 13–22 %, что соответствующим образом скажется и на мировом спросе на транспортно-логистические услуги.

Сейчас актуальными проблемами транспортно-экспедиционной деятельности являются:

- низкое качество обслуживания;
- недостаток информационной поддержки перевозок;
- недостаток оптимизации процесса перевозок;
- низкая конкурентоспособность по сравнению с международными компаниями;
- сложности при страховании груза и транспорта;
- проблемы инфраструктуры страны.

Одним из решений данных проблем может являться цифровизация. В принятой в конце 2017 г. правительством Концепции развития логистической системы Республики Беларусь до 2030 г. в области цифровизации сформулированы следующие задачи:

- переход на электронные технологии документооборота по устойчивым цепям товародвижения;

- формирование единой цифровой платформы логистических систем на основе интеграции взаимодействия с международными информационными системами;
- унификация стандартов информационного обмена данными между участниками логистической системы;
- использование электронных форм товаросопроводительных и коммерческих документов при международных перевозках различными видами транспорта;
- развитие системы электронной биржевой торговли в сфере оказания логистических услуг [4].

По прогнозам экспертов, цифровизация окажет наибольшее влияние на ведение логистического бизнеса в ближайшие годы, создавая условия для увеличения выручки за счет расширенного взаимодействия с клиентами по цифровым каналам и снижения затрат по обслуживанию клиентов. Цифровизация расширяет возможности для онлайн-маркетинга, снижает бизнес-риски за счет онлайн-платежей и уменьшает негативные эффекты от нехватки квалифицированных специалистов. Автоматизация и внедрение таких новейших технологий, как облачное хранение данных и использование блокчейн, существенно повышают эффективность производства, сохранность цепочек поставок, снижают риск ошибок или мошенничества. В современной логистике становятся популярными предоставление возможности заказчику в режиме реального времени отслеживать перемещение его грузов, что повышает прозрачность перевозок. Автоматизация и роботизация в складской логистике привела к появлению полностью автоматизированных складов. Применение беспилотных аппаратов в логистике существенно повышает эффективность работы предприятия и снижает издержки. По данным экспертов, внедрение новейших технологий позволяет снизить расходы на грузоперевозки на 10–15 %.

Также одним из ключей решения проблем может быть анализ рынка конкурентов. Отслеживание тенденций и популярных процессов может помочь улучшить собственные операции. Благодаря этому можно изучить передовой опыт, популярное программное обеспечение и системы для управления операциями, эффективные программы обучения для персонала и повысить общую эффективность собственных логистических операций.

Современному рынку грузовых перевозок присуще большее разнообразие форм обслуживания. Однако проводимые в Беларуси преобразования не сняли, а, скорее, углубили противоречия социально-экономического характера. Как следствие, возрастают и усложняются проблемы регулирования деятельности транспорта, что определено такими факторами, как недостаточное внимание государства и местной власти к проблемам транспорта; отсутствие целостного координационного механизма управления, сочетающего элементы общего руководства системой и оперативного регулирования транспорта. В быстроизменяющемся современном мире необходимо быстро реагировать на постоянно появляющиеся новые запросы и требования. Особенно это относится к сфере услуг. Поэтому транспортно-экспедиционным предприятиям, чтобы оставаться успешными и конкурентоспособными, нужно эффективно организовывать свою деятельность и предлагать качественные услуги [5].

Целью исследования является транспортно-экспедиционное обслуживание, поскольку в настоящее время транспорт во многом определяет возможности развития национальных экономик. Основными требованиями на рынке становятся условия поставки товара: в нужное время, в нужном месте, с определенными потребительскими характеристиками, в необходимых количествах. Все это выдвигает на первый план вопрос транспортно-экспедиционного обслуживания и выбор оптимального способа доставки. В последние годы в хозяйственную практику транспортно-экспедиционных предприятий и фирм стали внедряться новейшие методы и технологии доставки товаров, базирующиеся на методе интеграции транспорта и материально-технического обеспечения, на развитии новейших технологий в области информатики и коммуникаций. Как и в других отраслях рынок транспортно-экспедиционных услуг стал рынком покупателей. Поэтому транспортно-экспедиционным предприятиям чрезвычайно важно изучать и анализировать потребности общества во всех видах транспортных услуг с целью их удовлетворения. Таким образом, успешная деятельность таких предприятий невозможна без активного применения в своих бизнес-процессах маркетинговых исследований.

Учитывая выгодное географическое положение на пересечении международных транспортных коридоров, однако, не имея выхода к морю, самыми прибыльными отраслями транспортного сектора Беларуси являются железнодорожный и автомобильный транспорт. Однако, учитывая государственную монополию Белорусской железной дороги на все железнодорожные грузоперевозки в стране, наиболее привлекательным транспортным сектором для национальных и иностранных инвесторов будет автомобильный транспорт. Выручка от грузоперевозок автомобильным транспортом уже на протяжении 5 лет показывает устойчивый рост. Рынок автотранспортных перевозок динамично развивается, увеличивается количество игроков, как белорусских, так и иностранных, что несомненно повышает конкурентоспособность белорусских транспортно-логистических услуг на международной арене.

Литература

1. Медведева, Г. Б. Управление цепями поставок: методологические основы и значение в современных условиях экономики Республики Беларусь / Г. Б. Медведева, Л. А. Захарченко // Вестник Брест. гос. техн. ун-та. – 2019. – № 3 : Экономика – С. 57–61.

2. Концепция развития логистической системы Республики Беларусь на период до 2030 года [Электронный ресурс] // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – URL: <http://www.pravo.by/document/?guid>. – Дата доступа: 12.01.2019.

3. Обзор рынка транспортно-логистических услуг Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://bikratings.by/wp-content/uploads/2020/12/rynok_transportno_logisticheskikh_uslug_rb.pdf. – Дата доступа: 02.11.2021.

4. Сергеев, В. И. Терминологические аспекты понятия «устойчивости» цепей поставок в фокусе логистической интеграции / В. И. Сергеев, Е. А. Дорофеева // Логистика и управление цепями поставок. – 2010. – № 3 – С. 8–27.

5. Яхнеева, И. В. Организация управления рисками в цепях поставок / И. В. Яхнеева / 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.

УДК 338.5

Явтухович Т. И., студент
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь

ОСОБЕННОСТИ ЭЛАСТИЧНОСТИ ТОВАРОВ РОСКОШИ

Величина спроса и предложения реагирует на изменение цены на рынке. Реакция спроса и предложения в ответ на изменение цены отражается законами спроса и предложения. Но эти законы дают представление об изменении объемов спроса и предложения только на качественном уровне. Однако в большинстве случаев нужна более подробная информация о реакции продавцов или покупателей на изменение какого-либо фактора. В ответ на изменение факторов спроса и предложение могут демонстрировать разную степень реагирования на это изменение. Для того чтобы получить больше информации об изменении какой-либо величины, в экономике используют показатели эластичности.

«Эластичность» в русском языке обозначают мягкость, упругость, гибкость, плавность. Эластичность (от греч. *Elasticos* – «гибкий») – мера изменения одного показателя по отношению к изменению другого, от которого зависит первый. Математически это производная от одного показателя по другому, изменение одного показателя, обусловленное приращением другого показателя на единицу.

Эластичность измеряет силу влияния причины на экономический результат (следствие).

$$\text{Эластичность} = \frac{\text{Относительное изменение результата (\%)}}{\text{Относительное изменение причины (\%)}} \quad (1.1)$$

Показатель эластичности отражает процентное изменение одной переменной величины (результата) при однопроцентном изменении значения причины. В качестве базового показателя используется «эластичность спроса по цене». При использовании данного показателя позволительно использовать более краткое обозначение – «эластичность спроса».

Эластичность спроса по цене (E_d/p) отражает то изменение объема спроса (D) на товар X в процентах, которое последует после однопроцентного изменения цены (P_x) на данный товар.

$$\frac{E_d}{p} = \frac{\Delta D}{\Delta P} = \frac{D_1 - D_0}{D_0} = \frac{P_1 - P_0}{P_0} = \frac{(D_1 - D_0)P_0}{(P_1 - P_0)D_0} \quad (1.2)$$

Следует отметить, что для обыкновенных товаров эластичность спроса

всегда имеет отрицательное значение, так как в приведенной выше формуле отрицательному значению знаменателя соответствует положительное значение числителя. Но для удобства восприятия знак «минус» принято опускать.

Контроль над эластичностью спроса по цене имеет особое практическое значение. Такой анализ позволяет прогнозировать объемы продаж, уровень дохода предприятия. В качестве критерия отбора («точки отсчета») принимается коэффициент единичной эластичности.

Спрос с единичной эластичностью (эластичный спрос) обнаруживается на рынке продукта тогда, когда изменение цены вызывает пропорциональное изменение величины спроса. В таком случае 1 % изменения цены товара соответствует 1 % изменения объема спроса. Для продавца снижение цены компенсируется соответствующим приростом физического объема продаж.

Совершенно неэластичный спрос ($E_d/p=0$) имеет место тогда, когда вне зависимости от изменения цены объем спроса остается постоянным.

Неэластичный спрос. Коэффициент эластичности равен $0 < E_d/p < 1$. Возникает тогда, когда уменьшение цены вызывает некоторый рост объема спроса и соответственно продаж, но объем общей выручки при этом снижается.

Спрос высокоэластичен, когда величина спроса изменяется на больший процент, нежели сама цена. Поэтому в данной ситуации имеет место заметный рост денежного дохода продавца.

Спрос совершенно эластичен. В этом случае получается, что фактически есть только одна цена на экономическое благо. В этих условиях возможность прогнозировать объем спроса отсутствует [1].

Но не все товары подчиняются этой закономерности. Например, товары Гиффена, «товары Веблена». Парадокс Гиффена заключается в том, что при повышении цен на товары первой необходимости (хлеб, крупа, молоко, масло и т. д.) их потребление повышается за счет экономии на других товарах.

Люди, опасаясь дальнейшего подорожания, начинают массово скупать товары, экономя на более дорогой продукции. К примеру, покупая хлеб и макароны, люди воздерживаются от приобретения мяса и фруктов. Таким образом, наблюдается эффект замещения дорогих продуктов и услуг более дешевыми, без которых по мнению человека он не сможет прожить.

Впервые Роберт Гиффен отметил данный парадокс во время голода в Ирландии в 1845–1849 годах, когда при увеличении стоимости картофеля спрос на него увеличился. Аналогичное явление было замечено при анализе бюджетов британских рабочих: повышение цен на хлеб приводило к росту спроса на продукт [2].

Веблен (Veblen) Торстейн Бунд (1857–1929) – американский социолог, экономист, публицист. Основным мотивом творчества Веблена являлась критика современной социальной элиты Америки. Веблен сформулировал ряд положений общетеоретического плана, в которых отчетливо проявилось влияние рас пространенных в то время течений общественной мысли: марксизма, теории инстинктов, социал-дарвинизма и др. [3]. Товары Веблена – очень дорогие товары, такие как дизайнерские украшения, дорогие часы, яхты и роскошные автомобили, которые продаются как «эксклюзивные» или которые создают впечатление успеха.

Товары Веблена обычно нацелены на состоятельных людей, имеют сильную

идентичность бренда, которая является синонимом роскоши, и с гораздо большей вероятностью будут продаваться в престижных бутиках, чем в обычных универсамах. Товар Веблена – это предмет роскоши, который большинство населения не купит или не сможет купить.

Противоречие обычному закону спроса состоит в том, что если цена желанного и дорогого продукта повышается, это может фактически повысить его привлекательность для сознательных людей, поскольку в настоящее время он недоступен для среднего потребителя. Но если цена на этот продукт будет снижена, его исключительная привлекательность может снизиться, что приведет к его отказу от потребителей, заботящихся о своем статусе, и в то же время он останется слишком дорогим для людей среднего класса. Таким образом, при снижении цен общий спрос будет снижаться, а не расти.

Исследования показывают, что люди становятся более счастливыми и получают больше пользы от покупки товаров Веблена. Это результат того, что добро заставляет человека чувствовать себя более эксклюзивным и важным, осознавая, что он покупает что-то высококачественное, недоступное для других.

Иногда, когда товар стоит дорого, человек автоматически считает его более качественным, хотя на самом деле это не всегда так. Многие компании производят и поставляют свои товары в одних и тех же регионах или на заводах, но из-за идентичности бренда или маркетинга некоторые из них продаются с наценкой.

Если цена на товар повышается, потребители могут воспринимать это как более высокое качество и готовы платить более высокую цену.

Точно так же, когда товар считается трудным для покупки, состоятельный потребитель готов платить за него больше. Это хорошо видно в мире искусства. Картины умерших известных художников приносят миллионы долларов из-за того, что их существует ограниченное количество. Цена не обязательно отражает качество искусства, а тот факт, что картины художника недоступны в обществе. И это привлекает состоятельных людей.

Еще один хороший пример «товаров Веблена» – это товары моды. Теория моды представлена Вебленом в книге «Теория праздного класса: экономическое исследование институций» (1899) [4]. Согласно Веблену, представителям высших слоев свойственно потребление на показ. Мода трактуется как феномен, свойственный обществам с четкой иерархией, где она выполняет ряд функций, основная из которых – визуализация статуса и материального положения. Мотив поведения владельца (покупателя) демонстративно расточительного одевания – «потребность в подчинении установленному обычаю и существованию на уровне признанных обществом норм вкуса» [2].

Обеспечение уважения и почта – функция моды, открытая и описанная Вебленом. Появление этой ее функции в американском обществе конца XIX века было закономерным. Если в Европе конца XIX века аристократия выделялась не столько богатствами, сколько особой культурой и этикетом, чему воспитывали с детства, то в США новый богатый слой не обладал этими ресурсами и прибегал к демонстративному использованию потребительских благ, включая модную одежду. Помимо дороговизны, такая одежда была подчеркнута нефункциональной, что создавалось покроем, чем она и отличалась от недорогих

практичных вещей представителей других слоев. Чтобы отвечать назначению, одежда богатого собственника «должна не только быть дорогой – нужно, чтобы всякому наблюдателю становилось ясно, что ее владелец не занят ни в каком виде производительного труда. Значительная часть привлекательности, свойственной лакированной обуви, безупречному белью, сияющей шляпе в форме цилиндра и прогулочной трости ... идет от того, что в них содержится многозначительный намек: их владелец, так одетый, не может быть причастным ни к какому занятию, прямым и непосредственным образом представляющему собой какую-нибудь общественную пользу».

Модная одежда подчеркивала непроводительную трату времени – демонстративную праздность как элемент стиля жизни богатых. Веблен подробно описывает механизм становления предметов одежды как ярлыков принадлежности к определенному месту в социальной структуре общества или «символов статуса». Хотя этим же свойством обладают вещи представителей иных социальных слоев, лидерами моды выступают те, кто занимает высшие позиции на социальной лестнице. В американском обществе времен Веблена таким лидером была крупная буржуазия. Однако, поскольку американская буржуазия нередко копировала модели европейского старого высшего класса, в более широком контексте модой все же правила английская и французская аристократия. Согласно Веблену, механизм движения моды функционирует, как результат стремления высшего класса продемонстрировать материальное благосостояние, а средних слоев – скопировать чуждую им потребительскую модель и символически приблизить свое социальное положение к более высокому – желаемому. Веблен говорит о «подставном» потреблении средних и низших слоев, а также женщин и слуг [2].

Товары моды можно отнести к товарам Веблена, что будет влиять на эластичность спроса. Повышая цены на данные товары, спрос будет увеличиваться, так как основная масса общества стремится подчеркнуть либо зависеть свой социальный статус, а именно дорогостоящие товары помогут в этом.

Таким образом, рассмотрели особенности эластичности товаров роскоши. Рассмотрели случаи, когда в основе покупки лежат психологические причины и стремление повысить статус.

Литература

1. Экономическая теория: учебник для вузов / Е. Н. Лобачева [и др.]; под ред. Е. Н. Лобачевой. – 4-е изд., перераб. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 501 с.
2. Богатырева, М. В. Основы экономики: учебник и практикум для среднего профессионального образования / М. В. Богатырева, А. Е. Колмаков, М. А. Колмаков. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 424 с.
3. Большой энциклопедический словарь» / под. ред. С. Ю. Солодовникова. – Минск : МФУП, 2002. – 821 с.
4. Экономическая теория: учебное пособие для высшего профессионального образования / И. В. Скоблякова [и др.]; под ред. В. В. Смирнова. – Орел : ФГБОУ ВПО «Госуниверситет-УНПК», 2013. – 266 с.

Янчилин И. Д., студент,
научный руководитель – **Трацевская Л. Ф.**, к. э. н., доцент
УО «Витебский государственный университет имени П. М. Машерова»
г. Витебск, Республика Беларусь

ПРОМЫШЛЕННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ВИТЕБСКОЙ ОБЛАСТИ КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА

В настоящее время конкурентоспособность как национальной, так и региональных экономик Республики Беларусь во многом определяется их промышленным потенциалом. Особенно велико значение данного фактора в современном развитии и функционировании экономики Витебской области как ключевого индустриального региона Беларуси.

Проведенное исследование позволило установить, что ведущая роль в обеспечении развития экономики Витебской области принадлежит промышленности, в которой на более чем 1400 предприятиях трудится свыше 100 тыс. человек, а это более 20 % общей численности занятого населения области. Промышленный комплекс области производит 78 % регионального ВВП (около 16 % промышленного производства Республики Беларусь) и 32,5 % валовой добавленной стоимости [1, с. 18].

По ряду товарных позиций Витебская область занимает монопольное или доминирующее положение на отдельных рынках, что позволяет судить о ее заметной роли в структуре экономики Беларуси. Так, регион производит 100 % республиканских объемов стеклотканей, акриловых волокон, полиэтилена высокого давления, 44 % электроэнергии, 54 % металлорежущих станков, 50 % телевизоров, 67 % рапсового масла. На территории области расположены РУПТП «Оршанский льнокомбинат», производящий 100 % льняных тканей республики, ОАО «Витебский ковровый комбинат», доля продукции которого в республиканских объемах коврового производства составляет 90%, а также комплекс обувных предприятий, производящих 48 % республиканских объемов данной товарной группы и др. Кроме того, в регионе находится единственный в Беларуси меховой комбинат [2, с. 19].

Помимо указанных предприятий, решающее влияние на результаты работы экономического комплекса области оказывают индустриальные объекты республиканского значения – ОАО «Нафтан», завод «Полимир», ОАО «Полоцкстекловолокно». Промышленный потенциал региона имеет открытый характер и ориентирован на внешние рынки. По большинству видов продукции экспорт составляет более 50 % производимого объема, по отдельным товарным позициям (акриловые волокна, органические кислоты, полиэтилен, стеклоткани) превышает 90 % [2, с. 21].

Наиболее значимыми составляющими промышленного потенциала Витебской области, определяющими не только его развитие, но и развитие всей экономики региона, являются такие отрасли, как нефтеперерабатывающая промышленность, деревообрабатывающая промышленность, производство строи-

тельных материалов, легкая и пищевая промышленность. Так, в химической и нефтеперерабатывающей промышленности основными задачами являются увеличение глубины переработки нефти и выхода светлых нефтепродуктов на основе модернизации и реконструкции действующих мощностей. На ведущем предприятии отрасли – ОАО «Нафтан» за период до 2025 г. предусмотрена реализация 10 инвестиционных проектов, обеспечивающих выпуск конкурентоспособной продукции, соответствующих требованиям европейских стандартов качества [1, с. 42]. В деревообрабатывающей промышленности ведется модернизация наиболее перспективных действующих деревообрабатывающих производств, внедрение современных технологий сушки продукции и выпуск широкого ассортимента погонажных изделий, готовых строительных конструкций из древесины. Учитывая актуальность использования в данной отрасли безотходных технологий, основные инвестиционные проекты связаны с переработкой мелкотоварной древесины, отходов лесозаготовки и деревообработки и направлены на производство топливных пеллет, гранул, технологической щепы и опилок для нужд котельных, а также для реализации такой продукции за пределы Витебской области. Создание таких производств должно обеспечить законченный безотходный цикл переработки исходного сырья, повысить эффективность использования лесных ресурсов и сократить зависимость хозяйственного комплекса области от внешних поставок энергоресурсов.

Что же касается промышленности стройматериалов, то здесь продолжается модернизация производства керамического кирпича (в том числе облегченного) повышенной морозостойкости, развивается выпуск керамзитового гравия, широкой гаммы изделий из железобетона, окон, дверей и плинтусов из пластика и дерева.

Основной задачей региональной легкой промышленности является освоение новых технологий, совершенствование конструирования и моделирования изделий с использованием новых видов тканей (мембранных, из полиамидных и полиэфирных нитей, котонизированных полотен, с высокой воздухопроницаемостью и водоотталкивающим эффектом). Одновременно предусмотрено расширение ассортимента швейных изделий: курток, комбинезонов и полукомбинезонов, детской одежды, одежды для спорта, белья для медицинских нужд (в том числе одноразового применения), спецодежды с водоотталкивающим эффектом. Особую роль в развитии отрасли играет РУПТП «Оршанский льнокомбинат», который, используя новейшее технологическое оборудование, расширяет ассортимент производимой продукции за счет изготовления тканей с печатным рисунком, а также готовых швейных изделий с отделочной строчкой и вышивкой, в том числе и из котонизированной пряжи, не мелкосерийно, а в промышленных объемах. Продолжение технического перевооружения комбината позволит увеличить его мощности по переработке длинного льноволокна средних номеров на 80 %, в результате чего повысится качество производимых пряж и тканей, снизятся трудозатраты на их выпуск, улучшатся условия труда.

В Витебской области созданы условия для увеличения производства востребованных на внутреннем и внешнем рынках продуктов питания. Продолжается модернизация предприятий мясомолочной и пищевой отраслей, направленная на углубление переработки исходного мясомолочного, овощного и фруктового

сырья, увеличение сроков хранения готовой продукции, внедрение современных видов упаковки. Так, использование современных технологий в процессах производства и упаковки на Миорском мясокомбинате позволило увеличить срок годности изготавливаемой здесь продукции до одного года, что делает возможным поставку изделий предприятия в отдаленные регионы. Большинство предприятий отрасли осуществили сертификацию своей продукции на соответствие европейским стандартам качества, ведут активную работу по совершенствованию продуктового ряда.

Проведенное исследование позволило установить, что Витебская область располагает значимым промышленным потенциалом, дающим ее экономике возможность устойчиво функционировать. Особую роль в его наращивании играет развитие таких отраслей, определяющих индустриальную специализацию региона, как нефтеперерабатывающая промышленность, деревообработка, легкая и пищевая промышленности, промышленность стройматериалов. Положительной динамике развития промышленного комплекса Витебщины и экономики региона в целом способствует проводимая здесь последовательная инвестиционная политика.

Литература

1. Витебская область: регион больших возможностей. – Витебск : ОДО «Дивимакс», 2019. – 90 с.

2. Трацевская, Л. Ф. Социально-экономический потенциал и проблемы устойчивого развития Витебской области / Л. Ф. Трацевская // Право. Экономика. Психология. – 2015. – № 2. – С. 15–24.

УДК 656

Ярошик Д. В., Прошина А. Д. студентки 4-го курса
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

РАЗВИТИЕ РЫНКА ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Республика Беларусь является значимым игроком на региональном рынке транспортно-логистических услуг, чему в первую очередь способствует выгодное географическое положение.

Ежегодно через территорию страны следует свыше 100 млн тонн европейских грузов, из них около 90 % – между Россией и Европейским союзом. При этом республика в большинстве случаев обеспечивает оперативность и сохранность транзита. Транспортные услуги оказываются железнодорожным, автомобильным, воздушным, внутренним водным и трубопроводным видами транспорта.

Из всех оказанных за 2020 г. транспортно-логистических услуг более 90% в стоимостном выражении приходится на автомобильный и железнодорожный транспорт: автомобильный – 49,8 %, железнодорожный – 44,2%, внутренний водный транспорт составил лишь 4,3 % (ввиду неразвитости инфраструктуры и отсутствия выхода к мировому океану), а на воздушный транспорт приходится лишь 1,7 % грузов (ввиду его дороговизны).

В структуре грузооборота наибольшая доля приходится на трубопроводный транспорт – 41,3 %. На железнодорожный транспорт приходится 36,8 %, на автомобильный – 21,8 %, воздушный – 0,04 %, внутренний водный – 0,03 %. Для сравнения в 2011 году распределение грузооборота было следующим: 51,3 % – трубопроводный транспорт, 36,1 % – железнодорожный, 12,5 % – автомобильный, 0,1 % – воздушный, 0,03 % – внутренний водный.

За последние 9 лет значительно увеличилась доля автомобильного транспорта в общем грузообороте страны: на 9,3 процентных пункта.

Автомобильный транспорт

На 2020 год в Беларуси автомобильные дороги общего пользования имели протяженность 102,8 тыс. км., из них: 89,1 тыс. км – с твердым покрытием.

В структуре грузооборота автомобильным транспортом преобладают международные перевозки – 74,8 % (21327 млн т·км), из них транзитные перевозки составляют 30,2 % (6450 млн т·км). На данный момент объемы общего, международного и транзитного грузооборота автомобильным транспортом имеют устойчивую тенденцию к увеличению.

Выручка от грузоперевозок автомобильным транспортом в 2020 году составила 1 119,2 млн руб., затраты – 1 084,7 млн руб. Средняя себестоимость грузоперевозок автомобильным транспортом составляет 1,44 руб. за 10 тонно-километров, средняя доходная ставка – 1,49 руб. за 10 тонно-километров.

Железнодорожный транспорт

На 2020 год в Беларуси протяженность железных дорог составила 5 479,8 км., из них 1 227,9 км. электрифицированы.

В структуре грузооборота железнодорожным транспортом в 2020 году преобладают международные перевозки – 77% (37148 млн. т·км), из них транзитные грузоперевозки составляют 42,9% (15932 млн. т·км). В 2020 году общий, международный и транзитный грузооборот железнодорожным транспортом показали спад.

Выручка от грузоперевозок железнодорожным транспортом в 2020 году составила 2675,7 млн рублей, затраты – 1807,1 млн рублей. Средняя себестоимость грузоперевозок железнодорожным транспортом составляет 0,37 рублей за 10 тонно-километров, средняя доходная ставка – 0,53 рублей за 10 тонно-километров.

Трубопроводный транспорт:

На 2020 год протяженность трубопроводов на территории РБ составляет 11 805,8 км: из них газопроводы составляют 7901,6 км (66,9 %), нефтепроводы – 2766,3 км (23,4 %), нефтепродуктопроводы – 1137,9 км (9,7 %).

В структуре грузооборота трубопроводным транспортом транзитный грузооборот составил 78,6 % (42 523 млн т·км). В 2020 году общий и транзитный грузооборот трубопроводным транспортом показали спад на 6,9 % и 8,4 % соответственно.

Негативные тенденции развития трубопроводного транспорта в первую очередь объясняются диверсификацией путей поставок Россией нефти и газа в страны ЕС. Кроме маршрутов через Беларусь, сегодня активно начинают использоваться альтернативные маршруты: трубопроводы через Украину и Прибалтику, по дну Балтийского моря и другие, что существенно снижает грузопоток через белорусские трубопроводы.

Внутренний водный транспорт

На 2020 год протяженность судоходных внутренних водных путей общего пользования составляет 2067,4 км. В Беларуси функционирует 10 речных портов, большинство из которых находится на юге страны. Наибольшими перспективами дальнейшего развития обладает река Припять, так как она входит в проект международной водной трассы Е40 длиной более 2000 км, которая соединит Балтийское и Черное моря. Е40 планируется проложить через польскую Вислу, Днепро-Бугский канал и реку Припять в Беларуси и далее через Днепр и территорию Украины в Черное море. В проекте по Е40 планируется пустить крупнотоннажные корабли, однако ввод трассы в эксплуатацию откладывается по причине оценки экологических рисков.

На 2020 год грузооборот внутреннего водного транспорта составил 33 млн тонно-километров, что меньше прошлогоднего показателя на 10,8 %.

Выручка от грузоперевозок внутренним водным транспортом в 2020 году составила 5230,7 млн рублей, затраты – 5343,4 млн рублей. Средняя себестоимость перевозок грузов внутренним водным транспортом составила 1,57 рублей за 10 тонно-километров, средняя доходная ставка от грузоперевозок – 1,6 рублей за 10 тонно-километров.

Воздушный транспорт:

В Беларуси авиатранспортные услуги предоставляют 4 международных аэропорта: Минск, Гомель, Брест, Могилев. На 2020 год воздушным транспортом в рамках международных перевозок было перевезено 28 тыс. тонн грузов, что на 46,2 % меньше прошлогоднего показателя. На 2020 год международный грузооборот воздушным транспортом составил 48 млн тонно-километров, что на 36 % меньше прошлогоднего показателя. Выручка от грузоперевозок воздушным транспортом составила 918,2 млн рублей, затраты – 767,2 млн рублей. Средняя себестоимость грузоперевозок воздушным транспортом составила 11,9 рублей за 10 тонно-километров, средняя доходная ставка – 14,2 рублей за 10 тонно-километров.

Учитывая выгодное географическое положение на пересечении международных транспортных коридоров, однако, не имея выхода к морю, самыми прибыльными отраслями транспортного сектора Беларуси являются железнодорожный и автомобильный транспорт. Однако, учитывая государственную монополию Белорусской железной дороги на все железнодорожные грузоперевозки в стране, наиболее привлекательным транспортным сектором для национальных и иностранных инвесторов будет автомобильный транспорт. Выручка от грузоперевозок автомобильным транспортом уже на протяжении 5 лет показывает устойчивый рост. Рынок автотранспортных перевозок динамично развивается, увеличивается количество игроков, как белорусских, так и иностранных, что несомненно повышает конкурентоспособность белорусских транспортно-логистических услуг на международной арене.

Литература

1) Transport and Logistics <https://president.gov.by/> [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://president.gov.by/> – Дата доступа: 16.10.2021.

2) Транспортный комплекс Республики Беларусь: состояние и перспективы его развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rcek.by>. – Дата доступа: 16.10.2021.

СОДЕРЖАНИЕ

1 СЕКЦИЯ	
ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА, ЭЛЕКТРОННАЯ КОММЕРЦИЯ, ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ	3
Беликова Е. Г. Новые подходы к определению аудиторского риска при проведении проверок	3
Голубова О. С. Оценка затрат жизненного цикла жилых зданий: теория и практика	7
Коржак В. А. Социальные сети как инструмент управления интеллектуальным капиталом организации: оценка и анализ	13
Кулаков И. А., Кулакова Л. О. Возможности и преимущества интеграции корпоративных информационных систем в маркетплейсы	14
Матвеева Н. С. Организация государственных электронных закупок, товаров, работ, услуг в России	21
Михолап Е. В., Барабан П. А. Формирование перечня мероприятий для достижения функциональных целей в рамках внедрения ССП	26
Мишкова М. П., Ковалевич О. А., Ермакова Э. Э. Финансовые инструменты в экономической деятельности организаций	29
Савельев А. А. Особенности организации закупок услуг связи на рынках B2B и B2O	34
2 СЕКЦИЯ	
ФОРМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОГРЕССИВНОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ И ТЕРРИТОРИЙ	39
Атниша Рамадан Ахмад Абуза Совершенствование принципов государственного регулирования развития бизнес-структур в Ливии	39
Беликова Е. Г., Примаичук И. В. Современные подходы к применению познаний специалистов в расследовании экономических преступлений	41
Высоцкий О. А. Инновационные технологии эффективного управления в условиях лидерства	45
Гарчук И. М. Анализ показателей развития системы стратегического управления организацией	49
Голец О. В., Столярская Ю. В. Социально-ответственное инвестирование в сфере туризма	55

Зазерская В. В. Формы развития трансграничного сотрудничества: история и особенности	59
Куган С. Ф. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью организации	64
Мухтарова Т. Р. Особенности деятельности управляющей компании индустриального парка	70
Павлова В. В., Устинович К. А. Оптимизация деятельности предприятия (на примере ГП «Минсктранс»)	75
Псарева Н. Ю., Калякин О. А. Использование концепции системы сбалансированных показателей в реструктуризации промышленных предприятий	78
Псарева Н. Ю. Проектный подход в реструктуризации бизнеса	81
Хилькович А. В. Методика формирования инновационно-промышленного кластера	83
3 СЕКЦИЯ ИННОВАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ	87
Беликова Е. Г. Угрозы близких отношений и личной заинтересованности аудитора при проведении проверок	87
Будурян Т. А., Филиппова Т. В. Экосистема стартапов как основа инновационного предпринимательства	91
Куликов А. М. Формы и факторы международной экспансии строительных предприятий	96
Лычагина Е. С. Проблемы тарифообразования на электрическую энергию в Республике Беларусь	101
Медведева Г. Б., Захарченко Л. А. Реализация процессного подхода в сетевой модели инновационной деятельности	105
Проневич А. Ф., Хацкевич Г. А. Критерии учета автономного экзогенного научно-технического прогресса в агрегированной динамической производственной функции	111
Протасеня С. И., Попуцевич Ю. В. «Зеленая» экономика в Республике Беларусь: проблемы и перспективы развития	117
Протасеня С. И., Филипчук П. А. Анализ показателей внешней торговли Республики Беларусь за 2016–2020 гг.	122
Радчук А. П., Струц А. И. Управление затратами в строительстве в условиях риска	128

Хвисевич Н. Ю. Инновационные технологии эффективного менеджмента в условиях устойчивого развития человеческих ресурсов	137
4 СЕКЦИЯ	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	
Забродская Н. Г. Цифровые технологии и торговля при пандемии в регионах Республики Беларусь	144
Кечко А. А. Идентификация профессиональных рынков труда в регионе	148
Кривицкая Т. В., Флячинская Н. Н. Признаки конкурентоспособности региона	150
Кузьмич П. М., Милашук Е. С. Проблемы финансового обеспечения проектного менеджмента и пути их решения	154
Лысюк Р. Н. Региональные кластеры и их типология	158
Манцерова Т. Ф., Лапченко Д. А. Роль и значение управленческого учета для оценки деятельности организации	162
Манцерова Т.Ф., Матвейчук Д. Н., Корсак Е. П. Роль децентрализованной энергетики в обеспечении устойчивого развития энергетики Республики Беларусь	167
Мселати Абдуфтах Фрхат Стратегический подход к обеспечению устойчивого развития экономики Ливии	173
Носко Н. В., Дашкевич Т. В. Влияние технологий на выбор организационных форм и структур управления строительством	175
Трацевская Л. Ф. Витебская область: факторы и перспективы устойчивого развития	180
6 СЕКЦИЯ	
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ	
Грицовец Е. А. Разработка инновационной стратегии предприятия. Технологические платформы: формирование, влияние на технологическое и инновационное развитие, экономический и зарубежный опыт	185
Павлючук Ю. Н., Цекановски З., Новицка Ю. Интеллектуальная логистика – некоторые направления развития	189
Фещенко С. Л. Цифровая прослеживаемость продукции: теоретические аспекты	195
7 СЕКЦИЯ	
МОЛОДЕЖНАЯ СЕКЦИЯ (СТУДЕНТЫ, МАГИСТРАНТЫ)	
Банцевич В. В., Дроздова А. В., Протасеня С. И. Управление формированием, распределением и использованием прибыли организации	198

Банцевич В. В., Чура В. О., Протасеня С. И. Анализ финансовых результатов деятельности филиала РУП «Белгострах» по Гродненской области	203
Банцевич В. В., Михолап Е. В. Оценка эффективности внедрения системы сбалансированных показателей	209
Булыно Д. А., Грацевская Л. Ф. О государственной поддержке развития малого бизнеса в Республике Беларусь	214
Вель А. А. Развитие городского транспорта и метрополитена в Республике Беларусь на 2021–2025 годы	216
Голенко А. В., Иванова А. С. Механизм формирования, распределения и использования прибыли	219
Джура Д. А., Чурун И. А. Влияние пандемии на деятельность экономического сектора Республики Беларусь	222
Иванова А. С., Голенко А. В. Влияние пандемии на железнодорожные перевозки	223
Иванова А. С., Голенко А. В. Конкурентоспособность персонала как объект стратегического управления	226
Касперук Н. А., Овчарова А. Е. Внедрение информационных технологий в управление маркетингом	231
Касперук Н. А., Овчарова А. Е. Сущность и значение энергосберегающих технологий как фактора эффективности функционирования предприятия на современном этапе	234
Кирикович М. М. Государственное регулирование рынка транспортных услуг	237
Козловская И. А. Digital-маркетинг как инструмент продвижения товаров в малом бизнесе	238
Козловская И. А. Проблемы и перспективы развития жилищного лизинга в Республике Беларусь	241
Крошонкин Д. В. Участие транснациональных компаний в экономике Республики Беларусь	244
Лемешевский О. О., Белькевич Д. С. Молодежная трудовая миграция: проблемы и перспективы	246
Лях О. Н. ОАО «Тепличный комбинат Берестье»: история и современность	248
Николаева Ю. Н. Классификация кластеров по методологии Европейского союза	250
Поплавская Д. С., Протасеня С. И. Факторы, отражающие международный аспект конкурентоспособности Республики Беларусь	254

Серова Е. С. Влияние виртуальных социальных сетей на формирование социального капитала организации	258
Тимошкова В. Р., Протасеня С. И. Анализ инновационной политики Республики Беларусь	262
Ханевич В. А., Протасеня С. И. SWOT-анализ как современный инструмент стратегического планирования: сущность, место в методах исследования, преимущества и недостатки	267
Хололович Д. В., Зданевич П. С., Будурян Т. А. Концептуальные основы стартапов: их сущность и особенности	272
Честный Д. В. Инновационные технологии в предпринимательской деятельности	278
Чура В. О., Типунов Л. С., Протасеня С. И. Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь: состояние и пути развития	280
Чурун И. А., Джура Д. А. Влияние пандемии на деятельность транспортно-логистического сектора	284
Шлома А. М. Способы совершенствования управления транспортно-экспедиционной деятельности	286
Явтухович Т. И. Особенности эластичности товаров роскоши	291
Янчилин И. Д., Трацевская Л. Ф. Промышленный потенциал Витебской области как основа экономики региона	295
Ярошик Д. В., Прошина А. Д. Развитие рынка транспортно-логистических услуг	297

Научное издание

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: СОЦИАЛЬНЫЙ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ИНЖЕНЕРНЫЕ АСПЕКТЫ

Сборник научных статей IV Международной
научно-практической конференции

25–26 ноября 2021 г.

Ответственный за выпуск: Гарчук И. М.
Редактор: Митлошук М. А.
Компьютерная вёрстка: Рогожина Ю. А.
Корректор: Дударук С. А.

Издательство БрГТУ.
Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя печатных
изданий № 1/235 от 24.03.2014 г., № 3/1569
от 16.10.2017 г. Подписано в печать 30.12.2021 г.
Гарнитура «Times New Roman». Формат 60×84^{1/16}.
Бумага «Performer». Уч. изд. л. 19,06. Усл. печ. л. 17,73.
Заказ № 1303. Тираж 80 экз. Отпечатано на ризографе
Учреждения образования «Брестский
государственный технический университет».
224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

ISBN 978-985-493-546-1

