

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

*Сборник научных статей
V Международной научно-практической
конференции*

24-25 ноября 2022 г.

Часть 1

УДК 330/338
ББК 674.480.46
Э40

Редакционная коллегия:

И. М. Гарчук – председатель редакционной коллегии, канд. экон. наук,
заведующий кафедрой менеджмента
А. П. Радчук – канд. техн. наук, доцент, доцент кафедры менеджмента
М. П. Мишкова – канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента
Т. В. Кривицкая – старший преподаватель кафедры менеджмента
О. А. Ковалевич – старший преподаватель кафедры менеджмента
Н. В. Носко – старший преподаватель кафедры менеджмента
Т. В. Дашкевич – старший преподаватель кафедры менеджмента

Рецензенты:

Р. Б. Ивуть – д-р экон. наук, профессор
О. А. Наумович – канд., экон. наук, доцент

Э40 **Экономика и управление: социальный, экономический и инженерный аспекты:** сборник научных статей V Международной научно-практической конференции, Часть 1, УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест, 24-25 ноября 2022 г.; редкол.: И. М. Гарчук [и др.]. – Брест : Издательство БрГТУ, 2022. – 293 с.

ISBN 978-985-493-578-2.

В сборник научных статей включены материалы V 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 и ее 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.

Издаётся в 2 частях. Часть 1.

**УДК 330/338
ББК 674.480.46**

ISBN 978-985-493-578-2

© Издательство БрГТУ, 2022

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

Антипенко Н. А., к. э. н., доцент
Минский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Минск, Республика Беларусь

ЦИФРОВИЗАЦИЯ АУДИТА КАК ИНДИКАТОР УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-СТРУКТУР

Изменившаяся реальность в условиях экономической неопределенности диктует новые требования поддержки бизнес-моделей и экосистем, обеспечивающих социально-гуманитарные приоритеты и устойчивое экономическое развитие. В данной статье обоснована необходимость пересмотра классического функционала аудита, учитывая релевантность последствий COVID-19 и рост экономической неопределенности. Выявлены основные проблемы для аудиторского сообщества и аудируемых лиц и предложен функционал их решения.

В настоящее время в мировом сообществе прослеживается повсеместное падение объемов производства продукции, выручки от продаж и оказания услуг, набирают обороты инфляционные процессы, угрозы потери бизнеса, падение ликвидности компаний, вынужденная минимизация импорта и экспорта и др. Перед собственниками и руководством компании в условиях пандемий стоит первостепенная задача выживания бизнеса. Основными проблемами для аудиторского сообщества стало падение спроса на аудиторские услуги, отсутствие возможности непосредственных контактов с клиентами в связи с переводом сотрудников на удаленный режим работы, отмена многих перспективных проектов.

Сложность работы аудиторов и аудиторов – индивидуальных предпринимателей заключается в принадлежности аудируемых лиц к сферам деятельности, наиболее пострадавшим в условиях ухудшения эпидемиологической ситуации. Это выражается в нарушении аудируемыми лицами принципа непрерывности деятельности и неопределенности экономической ситуации в ближайшие 12 месяцев. Также из-за перехода на дистанционную форму работы сбор аудиторских доказательств стал затруднительным.

В условиях пандемии вынужденной необходимостью для большинства стран в том числе и Республики Беларусь, стало использование преимущественно дистанционных форм работы, диверсификация деятельности, использование гибких и нестандартных форм взаимодействия с клиентами, членами профорганизаций [1, с. 46].

Как показывает сложившаяся практика, экономические последствия с учетом влияния COVID-19 вносят существенные коррективы как на процедуру формирования финансовой отчетности организаций, так и на аудиторские услуги, посредством которых подтверждается достоверность данных.

При оказании аудиторских услуг в сложившейся эпидемиологической ситуации аудиторским организациям и аудитором необходимо принимать во внимание и отразить в рабочей документации влияние COVID-19 на организацию и проведение аудиторских проверок. В Республике Беларусь, как и в других странах, в целях поддержки бизнеса разработан и внедряется в практику законодательно-правовой механизм аудиторской деятельности. В частности, в Письме Министерства финансов Республики Беларусь от

14.04.2020 № 15-2-18/20/1 «Влияние внешних факторов на организацию и проведение аудита» представлены и разъяснены обстоятельства, которые следует принимать во внимание на всех этапах организации и проведения аудита бухгалтерской (финансовой) отчетности в условиях COVID-19.

В данном нормативном документе отмечены следующие рекомендации аудиторам и аудиторским организациям:

– аудиторским организациям и аудиторам следует оценить в ходе проверки принадлежность заказчика к сферам деятельности, наиболее пострадавшим от COVID-19. В частности, к таким субъектам относятся гостиничный бизнес, автоперевозки, авиаперевозки, общественное питание, образовательная деятельность и др.;

– аудиторским организациям и аудиторам необходимо пересмотреть оценку рисков и принятых ответных действий на оцененные риски в связи с деятельностью заказчика в условиях пандемии;

– пересмотр запланированных (альтернативных) аудиторских процедур и оценка их эффективности;

– оценка существенного влияния текущей эпидемиологической ситуации на соблюдение принципа непрерывности;

– необходимость пересмотра руководством заказчика системы ведения бухгалтерского учета ИТ-системы и средства контроля за ними в связи с переводом сотрудников на удаленный (дистанционный) режим работы;

– необходимость пересмотра процедур сбора аудиторских доказательств и вытекающие действия в связи с переходом на дистанционную форму работы и вероятность влияния пандемии на достоверность данных.

Кроме того, аудиторские организации и аудиторы должны учитывать, что в условиях пандемии повышается вероятность совершения недобросовестных действий и искажения финансовой отчетности. На фоне пандемии аудируемые лица могли изменить свои ИТ-системы и средства контроля за ними. Соответственно, аудиторским организациям и аудиторам необходимо оценить, насколько эти изменения повлияли на методологию аудита и формирования финансовой отчетности.

В условиях турбулентности экономики наблюдается рост аудиторских рисков, а также возникновение новых аудиторских рисков. Данное обстоятельство должно быть принято во внимание на всех этапах организации и проведения аудита финансовой отчетности бизнес-субъектов. Непрерывное совершенствование механизмов и методов аудита, внедрения в практику бизнес-структур интегрированных информационных систем и модулей вызывает необходимость перманентного обучения топ-менеджеров и внутренних аудиторов в целях поддержания конкурентоспособности компании и возможности выхода на мировые рынки [2, с. 40].

Цифровые технологии, особенно в условиях COVID-19, дают возможность как управленцам компании, так и внешним и внутренним аудиторам оперативно использовать объективные данные для создания аналитических отчетов, а также текущих и перспективных стратегий повышения эффективности деятельности бизнес-субъектов. Используя аналитику, топ-менеджеры могут определить причины отклонений от прогнозных значений и разработать пути оптимизации бизнес-процессов для повышения эффективности деятельности организации.

Следует отметить, что в условиях пандемии COVID-19 в белорусских компаниях различных форм собственности активно применяются автоматизированные технологии

при организации системы учета и контроля с применением специализированных программных продуктов. Бухгалтеры, аналитики, аудиторы в своей практике используют систему электронного документооборота, справочно-аналитические системы и др. Цифровизация в сфере бухгалтерского учета, аудита и контроля не ограничивается только развитием технологий сбора и анализа данных. В практике развития цифрового аудита в Республике Беларусь необходимо применение как программных продуктов общего назначения, так и специализированных программ. К программным продуктам общего назначения в аудиторской практике относят: стандартные электронные таблицы (MS Excel, OpenOffice.org Calc и др.); текстовые редакторы (MS Word, PSPad и др.); системы управления базами данных (MS Access, Oracle и др.); программы финансового анализа деятельности компании (ФинЭкАнализ, Финансовый анализ и др.). Специализированные программные продукты, используемые аудитором в процессе проверки, включают: бухгалтерские информационные системы («1 С», «Галактика» и др.); справочные правовые информационные системы («Консультант+», АПС «БизнесИнфо» и др.); информационно-аналитические системы (информационно-аналитическая система управления госзакупками и др.); системы поддержки и принятия решений (OLAP и др.)

Указанные программные продукты и их функциональные возможности позволяют аудитору оптимизировать проведения проверок, но и в свою очередь, предполагают высокий уровень компьютерной грамотности и возможность дополнительных финансовых средств на их приобретение.

Рынок специализированного программного обеспечения является достаточно ограниченным в сравнении с программными продуктами бухгалтерского учета. В отдельных случаях аудиторы могут разрабатывать аудиторское программное обеспечение собственными силами с учетом отраслевой специфики субъектов хозяйствования. Однако основополагающим требованием к аудиторскому программному обеспечению является надежность и точность обрабатываемой информации. Разработка специализированного аудиторского обеспечения может оказаться трудоемким процессом и не всегда целесообразным, в связи с чем часто аудиторы применяют стандартный набор программного обеспечения традиционного бухгалтерского учета.

Возможность достижения основных направлений развития цифрового аудита предполагает применение соответствующих цифровых технологий. В настоящее время специалисты выделяют инновационные технологии, которые существенно изменят процедуру проведения внутреннего и внешнего аудита в субъектах хозяйствования: технология блокчейн, виртуальная реальность, дополненная реальность, искусственный интеллект, роботы, беспилотные устройства и др. (таблица 1).

Таблица 1 – Инновационные технологии, используемые в практике аудита

Наименование	Характеристика и возможность использования
1	2
Технология блокчейн	Технология, с помощью которой есть возможность надежно и анонимно учитывать и подтверждать транзакции, в следствии того что информация об операциях распространяется среди участников и после введения в систему нет возможности изменить, так как более поздние цепочки защищают данные о предыдущих операциях. Данная технология способна создавать распределенную книгу транзакций, которые возможно просматривать и исследовать в режиме реального времени, что существенно минимизирует затраты времени для проведения мониторинга

Продолжение таблицы

Виртуальная реальность	Технология, с помощью которой возможно погружение в некое пространство в режиме реального времени. Внутренние аудиторы могут вести переговоры с советом директоров в виртуальном пространстве и др.
Дополненная реальность	Данная технология добавляет визуальную и прочую информацию к физическим объектам по средствам графиков, аудиоряда, что позволяет внутреннему аудиту достигать максимального эффекта (например, участие аудиторов в видеоконференциях с различными службами)
Искусственный интеллект	Компьютерные и математические алгоритмы, позволяющие решать задачи свойственные уму человека. Например, во внутреннем аудите с помощью данной технологии возможна обработка процедур подтверждения и др.
Роботы	Устройства, которые автоматизируют и совершенствуют действия людей. Например, автоматическое формирование запросов роботами на основании требований внутреннего аудитора позволяет синхронизировать процесс и вывести аудит на совершенно новый качественный уровень
Беспилотные устройства (Дроны)	Устройства, управляемые дистанционно. Данная технология получила широкое распространение во внутреннем аудите, так как позволяет выполнять задачи гораздо быстрее, например при проведении инвентаризации удаленных производственных объектов

Цифровизация аудита представляет ряд дополнительных возможностей использования программных продуктов при проверке взаимосвязанных показателей финансовой отчетности компании. Проверка показателей финансовой отчетности компании, проведение аналитических процедур требует значительных затрат времени, а применение соответствующего программного обеспечения позволит упростить работу аудитора.

Также нужно отметить, что использование как традиционного, так и специализированного программного обеспечения не гарантирует возможность обнаружения или устранения нарушений, так как в аудиторской практике первостепенным является профессиональное суждение аудитора, его квалификация, навыки и опыт.

При внедрении в практику внутреннего и внешнего аудита вышеописанных технологий появляются новые возможности, а также связанные с ними риски, что вызывает необходимость грамотного управления и контроля. Сотрудникам субъектов аудита не обязательно быть экспертами в области применения цифровых технологий, но соответствующий уровень профессиональной компетентности в данном аспекте необходим. В условиях масштабной цифровизации экономики модель традиционного аудита трансформируется в концепцию цифрового аудита, что несомненно оказывает влияние на деятельность субъектов хозяйствования. С развитием технологий и новых методов в сфере аудита предъявляются новые требования к профессии аудитора, который должен своевременно реагировать на возникающие изменения и грамотно применять новые инструменты в своей практической деятельности. При расширении возможностей осуществления цифрового аудита упрощаются многие задачи, что позволяет более качественно достигать основных целей аудита. Автоматизация ежедневных процедур и процессов работы службы внутреннего и внешнего аудита положительно сказывается на трудоспособности сотрудников и мотивирует их на принятие нестандартных креативных решений, направленных на достижения максимального эффекта [2, с. 41].

В Республике Беларусь, как и странах постсоветского пространства, большинство бизнес-субъектов сталкиваются с существенными проблемами в области оцифровывания данных. В первую очередь это связано с отсутствием управленческих навыков работы с цифровыми активами, а также недостаточное количества квалифицированного персонала с учетом потребностей современного рынка. Кроме того, большинство бизнес-структур не имеют стратегий развития в условиях цифровизации экономики в связи

с недостаточным развитием информационно-коммуникационной инфраструктуры и неготовностью сотрудников компании к использованию современных информационных систем.

Анализом и мониторингом цифровых активов в компании должны заниматься в первую очередь топ-менеджеры и внутренние аудиторы компании, а не только специалисты в области цифровых технологий [3, с. 22].

Трансформация бизнес-процессов и внедрение новой системы управления в организации с учетом оцифровывания данных, особенно в условиях турбулентности экономики, вызванной COVID-19, требует от управленцев компании получение новых знаний в области идентификации и использования цифровых активов. Именно такой вектор в управлении бизнесом позволяет получить преимущества на современном рынке и стать более конкурентоспособным.

Развитию компании в условиях цифровой экономики присущи свои специфические факторы роста. В ее развитии огромное значение имеет интеллектуальный потенциал, включающий экономическую систему знаний, способностей и навыков участников бизнеса, направленный на достижение эффективного развития субъектов хозяйствования.

Новые условия деятельности субъектов хозяйствования трансформируют характер и содержание бизнес-процессов, что вызывает необходимость в постоянном обучении и приобретении новых знаний в области цифровых активов и капитала. Поэтому в условиях цифровой трансформации национальной экономики необходим дифференцированный подход к качеству получаемой информации, формам внедрения образовательных программ и повышения профессиональных компетенций топ-менеджеров.

Цифровизация экономики Республики Беларусь создает высокотехнологическую информационную среду поддержки ведения бизнеса. В условиях оцифровывания данных аудит и мониторинг функций управления, бизнес-процессов и хозяйственной деятельности субъектов находится на стадии становления. Нужно отметить, что в настоящее время комплексные и научные труды аудиторской деятельности с применением современных цифровых технологий практически отсутствуют. Под воздействием оцифровывания бизнес-процессов существенно трансформировались методологические подходы и инструменты механизма управления эффективной деятельностью хозяйствующих субъектов. При таких обстоятельствах важным моментом является разработка концепции проведения внутреннего контроля и аудита бизнес-субъектов Республики Беларусь. Учитывая данный аспект, к технологии проведения аудита предъявляется множество дополнительных требований, направленных на получение собственниками бизнеса, стейкхолдерам полной и достоверной информации о деятельности компании.

Литература

1. Антипенко, Н. А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2020. – № 1. – С. 46–50.
2. Бусыгин, Д. Ю. Методологические аспекты аудита операций по оценке и отчуждению цифровых знаков (токенов) / Н. А. Антипенко, Д. Ю. Бусыгин // Бухгалтерский учет и анализ. – 2019. – № 5. – С. 39–42.
3. Бусыгин, Д. Ю. Методологические аспекты аудита налогообложения операций с использованием цифровых знаков (токенов) / Н. А. Антипенко, Д. Ю. Бусыгин // Бухгалтерский учет и анализ. – 2019. – № 6. – С. 18–25.

Атдаева О. Г., старший преподаватель
Туркменский государственный институт экономики и управления,
г. Ашхабад, Республика Туркменистан

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПЕРЕДОВЫХ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Сегодня страны мира, в том числе Туркменистан, уделяют особое внимание выведению национальной экономики на новый уровень развития, основанный на едином интернет-пространстве. Ключевая роль в успешной реализации важных задач, стоящих в данном направлении, отводится цифровой трансформации. Одним из стратегических направлений нашей страны является научно-техническая модернизация, внедрение инноваций во все отрасли, развитие электронной промышленности на основе передовых технологий. Именно в этом контексте большое значение имеет внедрение достижений науки и передовой практики во все отрасли производства, эффективное использование новейшего технического и технологического оборудования.

Развитие цифровой экономики, повышение доступности цифровых услуг, широкое внедрение и использование цифровых ресурсов в экономике обеспечивают активную интеграцию страны в мировое цифровое пространство, значительное повышение ее конкурентоспособности на международном рынке и переход национальной экономики на новый инновационный этап развития. Также развитие цифровой экономики открывает новые возможности для совершенствования деловой и инвестиционной активности, повышения занятости в наукоемких отраслях, повышения качества и уровня жизни населения страны за счет широкого внедрения современных информационных технологий во все сферы жизни общества.

В современную эпоху информационного общества цифровые трансформации, с одной стороны, охватывают всю экономику, с другой стороны – отдельные направления бизнеса. Все эти процессы крепко взаимосвязаны и проходят одновременно. Сегодня обеспечение устойчивого развития экономики посредством традиционных методов создает определенные трудности. В то же время цифровая трансформация прокладывает путь к устойчивому экономическому развитию и значительно повышает роль страны на мировой арене. Процесс цифровизации в корне меняет бизнес-модели всех секторов экономики. Ученые, занимающиеся научными исследованиями в области цифровой трансформации бизнеса, в основном выделяют три ее направления, которые, в свою очередь, включают в себя несколько элементов:

1. Работа с клиентами, которая включает углубленное изучение клиентов; увеличение прибыли получаемой от ранее обслуживаемых клиентов; поиск новых возможностей взаимосвязи с клиентами.

2. Операционный бизнес, включающий автоматизацию производственных процессов (операций, услуг); использование творческого потенциала сотрудников; управление производством (операциями, услугами) на основе анализа больших данных (Big Data).

3. Бизнес-модель, которая включает внедрение новых цифровых технологий; внедрение новых цифровых бизнес-моделей; присоединение к цифровой глобализации; постоянное совершенствование цифровых навыков.

Приведенные данные показывают наличие взаимосвязи между структурой модели цифровой трансформации бизнеса и его составных элементов. Вначале определяются элементы, обеспечивающие связь с окружающей средой, далее – элементы внутренней среды, и в конце – элементы, объединяющие окружающую среду с внутренней средой.

С учетом международного опыта, накопленного в области цифровой трансформации, в Туркменистане была разработана «Концепция развития цифровой экономики в Туркменистане на 2019–2025 годы», в которой определены цели, задачи и основные направления развития цифровой экономики в стране [1]. Согласно Концепции в стране осуществляется цифровая трансформация, подразумевающая использование инновационных технологий для повышения эффективности и конкурентоспособности отечественных предприятий в современном мире, благодаря которым стали реальными изменения – в электронной промышленности, агропромышленном комплексе, энергетике, транспортно-логистическом секторе, градостроительной инфраструктуре, а также онлайн-услуг в банковской и торговой сферах. Цифровая трансформация затронула абсолютно все сферы национальной экономики и привела к изменению существующих бизнес-моделей.

Анализ задач, проистекающих из Концепции, показывает, что работа по развитию цифровой экономики в нашей стране, подключению всех экономических отраслей к единой цифровой системе, а также комплексные меры по переходу всех предприятий, организаций и учреждений страны на цифровую платформу носит комплексный характер и осуществляется на комплексной основе.

Цифровая экономика и интернет-технологии затрагивают все сферы общественной жизни. В современных рыночных условиях конкуренция способствует развитию и распространению цифровых технологий. В цифровой экономике работа с клиентом становится отдельной работой, предполагающей участие и взаимодействие. Возрастает ценность клиентского опыта, который также становится источником дохода, и в то же время достигаются хорошие результаты в сегменте корпоративных отношений.

Сегодня для развития цифровой экономики возникает необходимость изучения современных подходов к разработке платформ бизнес-процессов и реализации проектов, использования новых форм делового сотрудничества, повышения эффективности создаваемых цифровых платформ.

Постоянно растущий спрос экономики и общества на цифровые услуги открывает новые возможности для роста бизнеса.

Широкие перспективы цифровой трансформации национальной экономики отражены в Программе «Возрождение новой эпохи могущественного государства: Национальная программа социально-экономического развития Туркменистана в 2022–2052 годах», которая направлена на повышение конкурентоспособности национальной экономики путем последовательного внедрения цифровой экономики на основе современных информационных и коммуникационных технологий, соответствующих международным стандартам. С этой точки зрения решение, направленное на модернизацию, диверсификацию и инновации национальной экономики, зависит от устойчивого развития долгосрочной экономики. Для повышения стабильности экономического развития, необходимо качественно реформировать технологическое направление экономики Туркменистана, ориентируясь на инновационное развитие, а также своевременно выявлять приоритеты

долгосрочного развития в научно-технической и инновационной сферах. Согласно Программе к намеченному периоду перед секторами народнохозяйственного комплекса стоят задачи по повсеместному внедрению действенных цифровых механизмов внедрению и предоставлению цифровых услуг, таких как медицинские, образовательные, транспортные, туристические, банковские, торговые, услуги связи и страхования, а также другие виды обслуживания посредством цифровой системы [2].

Технологические прорывы четвертой промышленной революции оказали глубокое влияние на бизнес-среду и ее участников, объединив промышленные технологии с цифровыми технологиями. Сегодня международные компании активно адаптируют свой бизнес к реалиям цифровой экономики. Старые «аналоговые» методы ведения бизнеса, такие как автоматизация операций или производственных процессов становятся неэффективными. Чтобы остаться на рынке, нужны модели управления нового уровня. В последние годы в моделях деловой и социальной активности наметилось направление трансформации, связанное с появлением нового поколения цифровых технологий, таких как искусственный интеллект, робототехника, интернет вещей, которые по масштабу и глубине воздействия объединяют интерактивные сети, физическое оборудование и управление конечным продуктом. Сегодня цифровые платформы используются для управления бизнес-процессами. Именно киберфизические системы и связанные с ними технологии (интернет вещей, умные города и энергетика, анализ больших данных) становятся новым драйвером развития эффективности не только бизнеса, но и множества секторов экономики.

Постепенно проникая во все сферы деловой деятельности, интернет вещей (IoT) вывел в число активно обсуждаемых технологических трендов такое понятие, как «промышленный интернет вещей» (IIoT). Технологии интернета вещей, применяемые в промышленности, позволяют существенно сократить затраты и повысить производительность. Интернет вещей позволяет промышленным компаниям трансформировать бизнес-модели и наращивать доходы от услуг.

Использование цифровых технологий, таких как искусственный интеллект и цифровая конкуренция, создает такие тенденции, как углубление отношений с клиентом, общение с ним в цифровой среде и чуткое реагирование на изменение его потребностей.

Присутствие бизнеса и потребителя в цифровой среде, использование искусственного интеллекта для поиска и обработки данных способствует глубокому вовлечению клиентов и персонализации маркетинга.

Сегодня цифровой бизнес – это бизнес-проект, основанный на взаимодействии людей, компаний и умных устройств на стыке физического и цифрового миров. В центре внимания цифрового бизнеса должны быть бизнес-модели и способы их реализации. Повышение эффективности бизнеса способствует созданию новых, более совершенных моделей, оптимально удовлетворяющих потребности человека, что приводит к увеличению прибыли или снижению затрат.

Этот процесс значительно ускорился в ходе «цифровой трансформации» бизнеса благодаря влиянию трех основных факторов:

1. Появление новых цифровых технологий позволяет значительно расширить рынок сбыта, снизить эксплуатационные расходы, ускорить этап обслуживания и т. д. без существенных вложений.

2. Увеличение потребительского спроса на цифровые технологии.

3. Конкуренты, вынуждающие все предприятия переходить на цифровые стандарты, чтобы остаться на рынке.

Охарактеризуем бизнес-модели компании в рамках цифровой экономики.

В 2000 г. Дж. Линдер и С. Кантрелл сосредоточились на базовом способе создания ценности, характеризующийся компонентами бизнес-модели, моделью бизнес-процесса (или операционной моделью) и моделью изменений. При этом модель изменений является ключевым способом, с помощью которого компания может изменяться с течением времени, чтобы оставаться прибыльной. Таким образом, авторы представили классическую бизнес-модель в виде статичной диаграммы, отображающей текущее состояние компании, которую следует дополнить моделью изменений, обеспечивающих сохранение уровня будущей прибыли. Сегодня основным драйвером таких изменений является цифровая трансформация бизнеса на основе технологических инноваций.

На сегодняшний день в самой известной бизнес-модели Business Model Canvas («Бизнес-канва»), разработанной в 2006 году швейцарскими бизнес-аналитиками Александром Остервальдом и Ивом Пинье, выделяют две группы ключевых факторов, создающих ценность и обеспечивающих конкурентоспособность современной компании.

Первая «входная» группа – это поставщики, в нее входят ресурсы, партнеры и бизнес-процессы.

Вторая «выходная» группа описывает клиентов: целевые группы потребителей каналы сбыта технологии общения и взаимодействия с клиентами.

Модель Business Canvas также включает две группы наиболее важных финансовых показателей деятельности компании: структуру затрат и потоки доходов, которые определяют конкурентоспособность компании.

Для сравнения бизнес-моделей в современной экономике ее делят на традиционную и платформенную. Новейшие платформенные бизнес-модели формируют ценность, за счет использования цифровых технологий, в частности, с помощью электронных цифровых каналов связи клиенты используют доступ в режиме реального времени к различным участникам экономики, что обеспечивает взаимодействие, а также равный доступ к информации и надежность для всех участников [3].

Ценность платформы – в предоставлении самой возможности прямой коммуникации и облегчении процедуры взаимодействия между участниками. Платформы снижают издержки и предоставляют дополнительное удобство как для поставщиков, так и для потребителей. Также они предполагают обмен информацией между действующими лицами, что должно существенно улучшить сотрудничество и способствовать созданию инновационных продуктов и решений. «Платформа» как бизнес-модель существует давно. В современном мире можно привести много активно растущих компаний, в основе которых функционируют принципы платформенной бизнес-модели. Яркими примерами платформенных бизнес-моделей, заменяющих традиционные бизнес-модели, являются: Uber – служба вызова водителя, Airbnb – служба бронирования жилья. Для создания ценности традиционная бизнес-модель использовала отношения, а именно: клиент – заказчик такси и непосредственный поставщик услуг – водитель такси. Главным связующим звеном в этих отношениях стал Call-центр, который принимал и обрабатывал заказы и звонки.

Платформенная бизнес-модель устранила Call-центр и заменила его новым, более мощным инструментом – мобильным приложением, позволившим сократить временные и финансовые затраты, обеспечивая ценность всем участникам данных отношений.

Внедрение цифровой трансформации кардинально меняет бизнес-модели кредитных организаций. В основе новой бизнес-модели находятся клиенты. С каждым клиентом устанавливаются особые отношения с момента его первого посещения веб-сайта кредитной организации. В основе таких отношений заложена внедренная в работу кредитной организации «Система управления взаимоотношениями с клиентами (CRM – Customer Relationship Management)». Кредитные организации используют различные подходы по внедрению системы CRM в свою структуру. Первая группа кредитных организаций считает целесообразным развивать навыки CRM в отделах и филиалах, вторая группа – создание CRM структуры в отделе маркетинга, третья – создание самостоятельного отдела.

В последние годы кредитные учреждения нашей страны инвестировали значительные объемы финансовых ресурсов с целью развития автоматизированных систем, расширения каналов, позволяющих дистанционно предоставлять услуги, а также на совершенствование бизнес-моделей.

Таким образом, современные тенденции технологического роста (виртуализация, облачные технологии, интернет вещей, цифровой анализ данных) открывают новые возможности для цифровой трансформации бизнеса, а переход к «цифровому производству» формирует новые экономические отрасли и сегменты.

Исходя из этого можно сделать следующие выводы:

1. Сфера применения платформенных бизнес-моделей – отрасли, имеющие высокую долю информации по отношению к другим факторам производства.
2. Внедрение бизнес-платформ в любой отрасли требует существенного изменения системы управления компанией, а значит и высоко затратного инвестиционного процесса.
3. В существующих бизнес-моделях компании менеджеры и инвесторы в первую очередь ориентируются на факторы внешней среды компании.
4. Внедрение цифровых методов в практику управления компанией требует кардинальной перестройки всей системы управления.

Литература

1. Утверждена «Концепция развития цифровой экономики в Туркменистане на 2019–2025 гг.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.turkmenistan.ru/>. – Дата доступа: 30.11.2018.

2. Утверждена Программа «Возрождение новой эпохи могущественного государства: Национальная программа социально-экономического развития Туркменистана в 2022–2052 годах» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://turkmenistan.gov.tm/ru/>. – Дата доступа: 11.02.2022.

3. Гарифуллин, Б. М. Виды бизнес-моделей компаний в цифровой экономике / Б. М. Гарифуллин, В. В. Зябриков // Креативная экономика.– 2019. – Том 13 № 1. – С. 83–92.

Благуш И. С., к. э. н., доцент
УО «Минский государственный лингвистический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИОННЫХ ШОКОВ: ВОЗМОЖНОСТИ И РИСКИ

Цифровизация экономики в современных научных публикациях и аналитических документах позиционируется как решающий фактор долгосрочного экономического роста и устойчивого развития. Тем не менее трактовка понятия «цифровизация» до сих пор остается неоднозначной. Под цифровизацией в узком смысле слова подразумевается процесс преобразования информации в цифровую форму (digitalisation), в широком – качественные структурные изменения в экономике, основанные на широком внедрении и распространении цифровых технологий, которые позволяют говорить о формировании цифровой экономики (digital economy).

Проблема количественных оценок масштабов и динамики цифровой экономики решается путем введения трех групп индикаторов и разноуровневых концепций: это и сектор внутри традиционной экономики (digital sector), и та часть экономического производства, которая получена исключительно или главным образом за счет цифровых технологий с использованием бизнес-моделей, основанных на цифровых товарах или услугах, то есть «сфера применения информационно-коммуникационных технологий во всех областях экономики» (digital economy) [1]. Особенности собственно цифровой экономики являются: концентрация экономической деятельности на цифровых платформах; формирование персонализированных сервисных моделей, распределение прав собственности с фактическим переходом к экономике совместного пользования, непосредственное взаимодействие производителей и потребителей с сокращением цепочек посредников.

В качестве ядра цифровой экономики рассматривается информационно-коммуникационный сектор, охватывающий группу отраслей, обеспечивающих создание основополагающих цифровых товаров и услуг. Количественные оценки и здесь затрудняются множественностью подходов. По методологии International Data Corporation (IDC), мировой рынок информационных технологий является частью информационно-коммуникационного (ICT) и включает такие сегменты, как рынок IT-оборудования, рынок программного обеспечения или софтвера и рынок IT-услуг [2]. Эксперты Международного телекоммуникационного союза ООН (International Telecommunication Union – ITU) в своих аналитических документах приводят оценки текущего состояния и динамики MICT-рынка (media, IT and communications), включая в него три сегмента – информационных технологий (охватывает компьютерное аппаратное обеспечение и услуги в области софтвера и аппаратного обеспечения), телекоммуникационных услуг и их аппаратного обеспечения, а также услуг телерадиовещания и пользовательской электроники [3]. В аналитике консалтинговой компании Gartner коммуникационные услуги выступают в качестве одного из сегментов IT-рынка, что позволяет использовать как синонимичные и равнозначные термины «рынок информационных технологий» (IT) и рынок информационно-коммуникационных технологий (ICT).

По оценкам, основанным на методологии Gartner, объем продаж на глобальном рынке информационно-коммуникационных технологий в 2021 году достиг 4,24 трлн долл., продемонстрировав за год 9 % прирост, что позволяет отнести ИТ-индустрию к одному из наиболее динамичных и масштабных сегментов мировой экономики [4]. К концу 2022 года ожидается дальнейшее расширение глобального ИТ-сектора, выступающего в качестве ключевого драйвера запланированной масштабной цифровизации мировой экономики и социальной сферы: по оптимистичным оценкам – до 4,5 трлн долл., то есть на 5,1 %, пессимистичным – на 4,1 %, что, тем не менее, превышает ожидаемый прирост мирового ВВП в 3 % [4]. Тенденция сохранится и в 2023 году с достижением прогнозным показателем глобальных продаж уровня в 6 трлн долл. [5].

Собственно цифровая экономика в широкой трактовке составляет около 5 % мирового ВВП и 3 % глобальной занятости, при этом наибольшая ее доля приходится на развитые страны, хотя самые высокие темпы роста – до 15–20 % – наблюдаются на глобальном Юге, в странах развивающихся [1]. При этом эксперты ООН отмечают усиливающуюся дифференциацию стран по уровню развития цифровых технологий, играющих существенную роль в формировании условий устойчивого развития: на США приходится 36 % продаж мирового ИТ-рынка, на втором месте глобального рейтинга – страны ЕС и Китай с паритетными долями в 11 % [7].

Санкционные шоки 2022 года, ставшие существенным фактором развития мирового ИТ-рынка, помимо потерь в объемах продаж и разрыва сложившихся глобальных цепочек создания добавленной стоимости в отрасли, могут усилить риски формирования устойчивых региональных диспропорций с долгосрочными последствиями. В первую очередь их воздействие на глобальную ИТ-индустрию как основу и ядро цифровизации связано с такими факторами, как дополнительное инфляционное давление и рост процентных ставок, что усиливает вероятность и скорость сползания в мировую экономическую рецессию; нарушение глобальных цепей поставок значимого для отрасли сырья и компонентов (например, неона из Украины и палладия из России); обострение проблем достижения и поддержания цифрового суверенитета и кибербезопасности.

Наиболее значительным может быть замедление роста ИТ-расходов в странах Центральной и Восточной Европы: в 2022 г. значение индикатора, по прогнозным оценкам, составит 2 % (вместо ожидаемых ранее 3,7 %); по абсолютной величине расходы на информационно-коммуникационные технологии в регионе сократятся на 10 % по сравнению с ожидаемыми потенциальными (в первую очередь, – под влиянием снижения на 25 % расходов в России), в то время как в Западной Европе – возрастут на 3,4%, а на остальных региональных сегментах мирового ИТ-рынка расширятся на 4,8 % [7].

С точки зрения отраслевой структуры ИТ-расходов, их сокращение, по оценкам, может быть наиболее существенным в сырьевых отраслях, находящихся под давлением ценового энергетического шока, в сфере производства потребительских товаров, транспортных, образовательных и потребительских информационно-коммуникационных услуг. Как следствие введенных санкций, вынужденного ухода поставщиков из России и сбоя в цепочках поставок, требующих пересмотра сложившихся транспортно-логистических схем, ожидается сжатие не только регионального, но и глобального ИТ-рынка в сегменте устройств и техники. При этом рост расходов на инфраструктуру замедлится, но сохранит положительную динамику.

Стратегически значимым фактором, формирующим долгосрочные риски, является то, что именно на основе цифровизации формируется кластер так называемых «фрон-

тирных (прорывных передовых) технологий», которые определяют возможности технологической трансформации национальных хозяйственных систем в условиях перехода к новому техно-технологическому укладу и долгосрочному экономическому росту на основе повышательной фазы длинноволновой активности в рамках цикла Кондратьева.

В аналитике Bank of America Merrill Lynch упоминается 15 таких технологий с суммарной выручкой от их использования к 2025 году до 48,4 млрд долл. (в 2018 году этот показатель составлял 8,1 млрд долл.), в публикациях Deloitte – 7, включая нано-, био-, квантовые технологии и сложные энергетические системы. В отчетах McKinsey речь идет об 11 технологических решениях, способных существенным образом повлиять на глобальную экономику в ближайшие годы за счет создания более качественных продуктов и более низких цен, формирования более эффективных инновационных бизнес-моделей. Эксперты ООН относят к категории передовых технологии искусственного интеллекта (AI), интернета вещей (IoT), больших данных, блокчейн, 5G, 3D-печать, робототехнику, беспилотные летательные аппараты, редактирование генов, нанотехнологии и солнечную фотоэлектрику (Solar PV), оценивая текущий рынок этих технологических решений на уровне 350 млрд долл., а перспективный – 3,2 трлн долл. к 2025 году [8].

В настоящее время лишь несколько стран создают и используют такого рода технологические решения. Основными их поставщиками на мировой рынок являются США, где сконцентрированы основные платформы облачных вычислений, и Китай, который является крупным производителем 5G, беспилотных летательных аппаратов и солнечных фотоэлектрических систем. На эти две страны приходится от 30 до 70 % патентов и публикаций в области прорывных фронтальных технологий [8].

Для комплексной оценки способности и готовности стран и регионов создавать, внедрять и использовать передовые технологии был разработан индекс готовности (readiness index), включающий пять блоков индикаторов: внедрение ИКТ, навыки, деятельность в области НИОКР, активность в промышленности и доступ к финансированию. Лидерами рейтинга по индексу готовности к передовым технологиям в 2018 году стали США, Швейцария, Соединенное Королевство, Швеция, Сингапур, Нидерланды и Республика Корея. В группе стран с переходной экономикой и развивающихся стран значимые позиции занял Китай, занявший 25-е место, и Россия (27-е место). При этом исследователи отмечают наличие технологических разрывов, которые могут усиливаться при отсутствии необходимых адаптивных стратегических решений на уровне государства и бизнес-сообществ в развивающихся странах и странах с транзитивной экономикой.

Широкое внедрение передовых технологий и переход к Индустрии 4.0 в странах-лидерах с большой вероятностью снизит конкурентоспособность реального сектора в менее развитых в области цифровизации национальных хозяйственных системах, затрудняя способность диверсифицировать отраслевую структуру экономики, расширять и диверсифицировать товарную и географическую структуру экспорта, осуществлять эффективное импортозамещение, создавать рабочие места, повышать производительность труда, расширять присутствие на мировом рынке не только в сегменте высокотехнологических товаров и интеллектуальных услуг, но и продукции сельского хозяйства, традиционных индустриальных отраслей. Прорывные технологии способны внести весомый вклад в ближайший 10–15-летний цикл технологического развития, формируя конкурентную среду и структуру мирового рынка, мировой экономики в целом.

Значимым каналом воздействия санкционных шоков на мировую ИТ-индустрию является полупроводниковая промышленность. Производители полупроводников заявляют, что запасов критически важного сырья достаточно, и предпринимают шаги для обеспечения большей диверсификации в долгосрочной перспективе. Тем не менее, прекращение поставок материалов из России в условиях сохраняющегося постковидного дефицита чипов и микросхем может значительно повысить их себестоимость на мировых рынках, увеличивая сроки производства. С другой стороны, поскольку полноценное импортозамещение серверного оборудования и полупроводников в России пока не представляется возможным, необходимо замещение поставщиков из недружественных стран, что открывает определенные стратегические возможности для отечественной промышленности.

В долгосрочной перспективе на основе выраженных тенденций к локализации и импортозамещению в ИТ-сфере, критичной для системной цифровой трансформации национальных хозяйственных систем и формирования кластера прорывных технологий, возможна фрагментация западной и восточной технологических экосистем с обострением конкуренции между ними.

Литература

1. Bukht, R. Conceptualising and Measuring the Digital Economy / R. Bukht, R. Heeks [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.researchgate.net/publication/327356904_defining_conceptualising_and_measuring_the_digital_economy. – Date of access: 16.09.2022.

2. IDC Methodology / International Data Corporation, 2022 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.idc.com/about/methodology>. – Date of access: 16.09.2022.

3. The Annual Statistical Report on United Nations Procurement 2021 / UN, 2021 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.ungm.org/Shared/KnowledgeCenter/Pages/ASR>. – Date of access: 18.09.2022.

4. Global IT Market / Tadviseer, 2021 [Electronic resource]. – Mode of access: [https://tadviseer.com/index.php/Article:IT_\(Global_Market\)](https://tadviseer.com/index.php/Article:IT_(Global_Market)). – Date of access: 29.09.2022.

5. Information technology (IT) worldwide spending from 2005 to 2023 / Statista, 2022 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/203935/overall-it-spending-worldwide/>. – Date of access: 12.10.2022.

6. Worldwide Digital Transformation Investments Forecast to Reach \$1.8 Trillion in 2022, According to New IDC Spending Guide [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.idc.com/getdoc.jsp?containerId=prUS49114722/>. – Date of access: 15.10.2022.

7. Global ICT market share 2013-2022, by selected country / Statista, 2022 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.statista.com/statistics/263801/global-market-share-held-by-selected-countries-in-the-ict-market/>. – Date of access: 16.10.2022.

8. World Economic and Social Survey: Frontier technologies for sustainable development/ UN Department of Economic and Social Affairs, 2018 [Electronic resource]. – Mode of access: https://www.un.org/development/desa/dpad/wpcontent/uploads/sites/45/WESS2018_ch1_en.pdf. – Date of access: 12.10.2022.

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

УПРАВЛЕНИЕ РЕПУТАЦИЕЙ КОМПАНИИ В СОЦИАЛЬНЫХ СЕТЯХ

Социальные сети уже давно перестали быть площадками для общения и обмена личными фото. Сейчас это «поле сражений» брендов за своего покупателя. Социальные сети приобрели огромное значение для бизнеса практически любой направленности. Клиенты, партнеры, конкуренты – все они обсуждают вас. Они публикуют посты о ваших товарах, делятся своими впечатлениями о сотрудничестве с брендами, читают ваш контент в «ВКонтакте» и Facebook и комментируют его, обсуждают опубликованные вами изображения в Instagram, охотно читают отзывы в Интернете. Для ведения успешного бизнеса крайне важно работать над своей репутацией в сети.

Социальные сети – лицо компании в интернете. Компания публикует свои новости, устраивает опросы, розыгрыши, делится лайфхаками, а иногда и мнением по социально-важным вопросам. Сегодня в социальных сетях принято быть открытыми и внимательными к просьбам подписчиков. Они пристально следят за тем, как компания реагирует на отзывы.

Восприятие бренда в глазах аудитории напрямую зависит от того, как компания осуществляет коммуникацию в Интернете. Существуют специальные инструменты, которые помогают бизнесу создать позитивный образ и укрепить репутацию.

Не стоит отождествлять понятия «имидж» и «репутация» и сводить их к одному определению «репутационный имидж». Эти понятия имеют отличия и требуют разных действий от бизнеса.

Имидж – это субъективное и эмоциональное представление потребителей о бренде, которое складывается на основании сообщений из окружающей среды и личных контактов. Имидж динамичен и нестабилен.

Репутация является рациональной оценкой, которая создается в соответствии с объективными знаниями о бренде. Она формируется у целевой аудитории, которая хорошо знакома с компанией и приобретала ее продукцию, так что может дать оценку качества и сервиса.

Хорошая репутация в соцсетях – это залог доверия со стороны целевой аудитории. Даже в период кризиса лояльные покупатели смогут поддерживать бренд на плаву.

Управление имиджем и репутацией решает две главные задачи бизнеса. Имидж привлекает новых клиентов и мотивирует их ближе познакомиться с брендом, репутация удерживает их долгие годы.

Четыре основных шага, как создать и поддерживать репутацию компании в соцсетях.

1. Создание аккаунтов в социальных сетях. Создать репутацию в социальных сетях – значит обеспечить присутствие компании на всех популярных площадках. Так вы увели-

чите количество соприкосновений с аудиторией, а также убережете свой бренд от мошенников, которые могут использовать имя компании для махинаций.

2. Актуальность профилей. Изменился адрес, телефон – исправить данные в аккаунтах. Обращайте внимание на контент. Он должен демонстрировать деятельность компании с положительной стороны.

3. Голос компании. Управление репутацией в социальных сетях зависит от успешного выбора *tone of voice* бренда (характерная стилистика, с которой бренд общается со своей аудиторией через тексты, фото, видео, аудио, иллюстрации). Голос должен соответствовать позиционированию компании на рынке.

4. Целевая аудитория. Изучите потребности потребителей бренда, их материальный достаток, что интересует, какие темы вызывают больший отклик, какие проблемы возникают при эксплуатации продуктов бренда, какие пожелания по улучшению сервиса и др. Узнать эту информацию поможет мониторинг того, о чем пишут потребители в сети, а также опросы (можно создавать в сторис или в постах а аккаунтах, отправить аудитории по электронному ящику).

Управление репутацией в «Фэйсбук», «Инстаграм», «ВКонтакте» и других популярных социальных сетях включает в себя:

1. Мониторинг отзывов. Необходимо начать мониторить отзывы о вашем бренде. Если компания небольшая, то это можно делать вручную. Например, искать информацию по названию компании, продукта или услуге. Рекомендуется запрашивать обратную связь от фолловеров, чтобы всегда иметь приток свежих комментариев и анализировать качество работы.

Для оперативного мониторинга подойдут автоматизированные программы или сервисы для мониторинга социальных сетей. Таких сервисов много, и они значительно различаются по функционалу. Одни выдают простой список упоминаний, другие — помогают найти важное среди тысяч результатов и принять своевременное решение. Одни отслеживают только некоторые соцсети, другие — чуть ли не весь Интернет. Рассмотрим некоторые из них.

YouScan. Сервис для мониторинга упоминаний бренда в Интернете и в соцсетях. Отслеживает упоминания по словам, хэштегам, геолокации и по изображениям. Позволяет подключить к мониторингу любые страницы групп и страницы пользователей «ВКонтакте», «Facebook», «Одноклассники», «Instagram» без привязки к поисковому запросу. Имеется один недостаток – высокая цена по сравнению с другими сервисами.

Brand Analytics. Система ориентирована на работу с соцсетями. Подходит и для контроля репутации в режиме реального времени, и для глубоких исследований (по конкурентам, целевой аудитории). Мониторинг по геометкам и картинкам. Аналитика HR-бренда. Анализирует сообщения на 64-х языках. Высокая точность поиска и скорость индексации — упоминания попадают в базу в течение нескольких минут после публикации. Относительно высокая стоимость. Больше подходит для среднего и крупного бизнеса.

IQBuzz. Сервис для мониторинга соцсетей, который отслеживает более 10 000 источников. Широкие возможности по визуализации данных. Ответ автору упоминания из интерфейса сервиса. Бесплатная помощь в настройке поиска. Не отслеживает персональные страницы Facebook. Нет поиска по картинкам.

2. Обработка негатива. Не надо бояться плохих комментариев, не надо пытаться их удалить, если это не откровенный фейк. Потребители должны понимать, что от ошибок никто не застрахован, но компания исправляет их. Такое поведение повышает доверие и лояльность.

Важно не грубить клиенту, даже если он не прав. Необходимо разузнать как можно больше подробностей. Собранная информация поможет быстрее решить проблему.

3. Исправление ошибок. Необходимо не просто реагировать на негатив, но и исправлять ошибки. Потребители должны видеть, что компания работает над улучшением.

Расскажите в социальных сетях, что компания сделала, чтобы улучшить качество продукта или обслуживания. Это можно сделать в ответ на претензию клиента либо выделять отдельный пост. Можно сделать видеорепортаж в сторис или во время прямой трансляции, отвечая на вопросы аудитории.

4. Благодарность за положительные отзывы. Реагировать надо не только на негатив, но и на положительные отзывы. Человек потратил время на написание комментария, поэтому логично, что он ждет реакции от компании. Когда компания уделяет внимание своим потребителям, то клиентам захочется почаще писать слова благодарности.

5. Общение с подписчиками и экспертами. Необходимо постоянно держать связь со своими фолловерами. В этом помогут прямые трансляции. Во время стримов можно отвечать на вопросы аудитории. Это поможет сблизиться с потребителями. Также важно проводить совместные стримы с экспертами. Это поможет придать компании солидности и повысить доверие со стороны клиентов.

У имиджа и репутации в Интернете есть и слабая сторона — вы всегда на виду у целевой аудитории, которая может в любой момент уничтожить ваш положительный образ за любой проступок. Интернет помнит все, и, если разоблачающие статьи в газете забудутся через пару дней, публикация на сайте будет годами высвечиваться в поисковой выдаче и портить все впечатление о вас. Так что подходить к работе с имиджем и репутацией в Интернете нужно максимально ответственно.

На данный момент доступ к таким крупным социальным сетям, как Instagram, Facebook и Twitter, в России заблокирован. Первые две принадлежат компании Meta, которая признана в Российской Федерации экстремистской. Блокировка социальных сетей привела к тому, что тысячам компаний – от частных мастеров маникюра и домашних пекарен на заказ до огромных банков и сервисов продажи авиабилетов – пришлось искать новые платформы для общения с клиентами, управления репутацией, приёма отзывов и жалоб. И они обратили внимание на Telegram, «ВКонтакте» и «Одноклассники».

Проблема в том, что не все эти платформы одинаково полезны.

Telegram не подходит для публичной коммуникации. Возможности общения между аудиторией и брендом в нём крайне ограничены, зато он превращается в хороший инструмент для информирования покупателей.

Поэтому Telegram лучше всего использовать для публикации важных информационных сообщений: анонсов, изменений графика работы, новостей, ключевых промо-материалов.

«ВКонтакте» лучше подходит для управления репутацией и публичного общения, чем остальные социальные сети. «ВКонтакте» даёт много инструментов управления контентом – закрепление публикаций, удаление комментариев, блокировку пользовате-

лей. Это позволяет защитить паблик от хейт-контента, сохранив на нём только позитивные посты. «ВКонтакте» присутствует наиболее платёжеспособная аудитория: 75 % пользователей имеют доход «средний» и «выше среднего», более 40 % пользователей входят в возрастную группу 25–34 года, 15 % B2C-продаж через платформы производится именно через «ВКонтакте».

Таким образом, компаниям нужно представительство бизнеса во «ВКонтакте».

«Одноклассники» – крайне специфичная социальная сеть. Пользователям «Одноклассников» в обычное время не нужен контент брендов. Вот чем они занимаются в социальной сети: 62 % – общаются с друзьями и близкими, 54 % – играют в игры, 49 % – слушают музыку, 42 % – смотрят видео. Пользователям «Одноклассников» не интересны Digital-продукты или товары, ориентированные на «средний класс». Поэтому стоит подумать, надо ли переходить в «Одноклассники».

От репутации в социальных сетях зависит прибыль компании. Чем благоприятнее имидж, тем выше доверие со стороны потребителей.

Управлять репутацией в социальных сетях нужно постоянно, а не только, когда вспыхнул скандал. Важно постоянно мониторить, что говорят о компании его клиенты. В первую очередь отработывайте претензии, не игнорируйте клевету. Важно также отвечать на позитив, чтобы повышать лояльность.

Всегда анализируйте обратную связь. В откликах, особенно в негативных и нейтральных, можно найти инсайты, которые помогут компании стать лучше. Всегда «держите лицо», отвечая на претензии, не хамите в ответ. Работайте над ошибками. Негатив – это в первую очередь сигнал, что в компании что-то не так.

Создавайте интересный и полезный контент, подчеркивайте свою экспертность. Анализируйте предпочтения и интересы аудитории, сегментируйте ее.

Стимулируйте потребителей писать отклики. Это поможет улучшить имидж компании и легче пережить репутационный скандал, если он случится. А если вы не можете справиться самостоятельно со шквалом негатива в соцсетях, то лучше обратиться за помощью в репутационное агентство.

Литература

1. Большой обзор соцсетей для бизнеса в 2022 г. [Электронный ресурс] // Социальные сети. – Режим доступа: <https://skillbox.ru/media/marketing/vkontakte-likee-a-mozhet-byt-tenchat-bolshoy-obzor-sotssetey-dlya-biznesa-v-2022-godu/>. – Дата доступа: 28.10.2022.

2. Бизнес и социальные сети в 2022 г. [Электронный ресурс] // Как управлять репутацией. – Режим доступа: <https://dzen.ru/media/ptashkin/gde-reklamirovatsia-biznesu-posle-blokirovki-instagram-i-google-6234851cdaa2462fb7b63fb7/>. – Дата доступа: 27.10.2022.

3. Особенности и проблемы управления репутацией в социальных сетях [Электронный ресурс] // Управление репутацией – Режим доступа: <https://topface-media.Com/blog/upravlenie-reputaciey-v-socialnyh-setyah/>. – Дата доступа: 24.10.2022.

Бусыгин Д. Ю., к. э. н., доцент
Минский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Минск, Республика Беларусь

ПРОБЛЕМЫ ОТРАЖЕНИЯ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА В ОТЧЕТНОСТИ ВУЗОВ

Особенности управления индустрией знаний требуют новых подходов к оценке и отражению в отчетности интеллектуального капитала. В статье рассматриваются проблемы отражения интеллектуального капитала в отчетности вузов. Рассматривается возможность отражения интеллектуального капитала в отчетности университетов с применением Международных стандартов интегрированной отчетности. Обосновано выделение основных видов капитала университета. В соответствии со Стандартом предложена структура макета «Отчет об интеллектуальном капитале вуза». Представлены индикаторы, характеризующие эффективность использования структурных элементов интеллектуального капитала университета. Разработанный макет отчета об интеллектуальном капитале университета позволяет систематизировать большой объем разрозненной информации о состоянии и использовании его элементов.

Темпы и объем приращения знаний в социуме позволяют сегодня говорить о сфере продуцирования знаний как об особом виде индустрии, функционирование которой подчиняется своим закономерностям, имеющим как общие, так и специфические особенности по сравнению с индустрией товаров и услуг. С индустрией знаний неразрывно связаны особенности формирования и воспроизводства интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал играет особенно важную роль в экономически развитых странах. Именно его развитие и приращение позволило этим странам занять ведущие мировые экономические позиции [1, с. 7]. В условиях цифровой экономики интеллектуальный капитал становится одним из ключевых факторов устойчивого развития компаний и страны в целом.

В современной мировой экономике в качестве одного из важнейших драйверов ее экономического развития является использование университетов. Именно университеты являются фундаментом для использования и наращивания интеллектуального потенциала страны. Для его эффективного наращивания и воспроизводства необходима система, основанная на интеллектуальном капитале страны.

В условиях развития экономики знаний и ее цифровой трансформации интеллектуальный капитал становится одним из ключевых факторов обеспечения и роста эффективности хозяйственной деятельности организаций, и особенно таких наукоемких и интеллектуально насыщенных видов бизнеса как, консалтинговые и аудиторские фирмы, производители IT-продуктов, научно-исследовательские структуры, учреждения образования и здравоохранения [2, с. 39]. Для обеспечения устойчивого роста экономики необходимо целенаправленное формирование и развитие интеллектуального капитала как на национальном, так и на локальном уровнях.

В настоящее время достижение целевых показателей образовательными организациями и их развитие в условиях постоянно возрастающей конкуренции в наибольшей

степени зависит от наличия и качества их интеллектуального капитала. Слабая конкурентоспособность многих отечественных вузов в первую очередь объясняется их недостаточным вниманием к своему интеллектуальному капиталу. Именно создание и развитие интеллектуального капитала, его эффективное управление позволит повысить конкурентоспособность отечественных вузов на международном рынке научно-образовательных услуг [3, с. 33].

Интеллектуальный капитал превращается в основной источник прибыли для современных вузов и его роль в повышении их социально-экономической эффективности постоянно возрастает. И при разработке программ стратегического развития современные вузы должны ориентировать на эффективное использование своего интеллектуального капитала как источника уникальных конкурентных преимуществ.

В условиях глобализации рынка и развития экономики знаний значительно возросли требования со стороны потребителей услуг и работодателей к качеству подготовки выпускников и эффективности проводимых научных исследований. Для успешной конкуренции и повышения своей привлекательности со стороны внешних стейкхолдеров вопросы информационной открытости имеют актуальный характер. Практическая польза отчетов, предназначенных для нужд внешних стейкхолдеров, имеет большую экономическую и социальную значимость.

В условиях возрастающей конкуренции на рынке образовательных услуг проблема представления исчерпывающей и достоверной информации об интеллектуальном капитале университета приобретает особую актуальность. Предоставление университетом такой информации в публичной отчетности позволит обеспечить его устойчивое развитие и повышение конкурентоспособности как на отечественном, так и на международном рынках научно-образовательных услуг.

Как отмечалось нами ранее, существующие системы бухгалтерского учета не дают возможности для полноценного отражения всех компонентов интеллектуального капитала в финансовой отчетности [4, с. 36]. В настоящее время в финансовой отчетности лишь частично находит отражение таких объектов, как нематериальные активы. Для внешних пользователей недостаточно информации, содержащейся в традиционных формах финансовой отчетности. Для внешних стейкхолдеров возникает необходимость в получении информации, раскрывающей способность компании создавать стоимость, и о тех факторах, которые влияют на эту способность. В связи с этим возрастает роль и значение подготовки нефинансовых отчетов. Такие возможности открывает введение в практику учета и отчетности Международных стандартов интегрированной отчетности (далее Стандарт), который представляет собой комплексное представление финансовой и нефинансовой информации [5, с. 203].

В соответствии со Стандартом нами был предложен макет Отчета об интеллектуальном капитале вуза, в котором было выделено пять разделов. Структура Интегрированный отчета университета предполагает раскрытие информации в разрезе следующих разделов:

1. Общие сведения об организации.
2. Стратегия и система управления результативностью организации.
3. Бизнес-модель организации.
4. Капиталы образовательной организации.
5. Общие сведения об отчете.

В четвертом разделе раскрывается информация о составе и структуре капиталов университета, предлагаемых к раскрытию. Структурно интеллектуальный капитал уни-

верситета нами предлагается разделить на три группы: «клиентский капитал», «человеческий капитал», «организационный капитал», где интеллектуальная собственность как актив будет входить в состав «организационного капитала» [6, с. 51].

Под человеческим капиталом университета мы понимаем ту часть интеллектуального капитала, которая представляет собой запас знаний, образования и практических навыков профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников, вспомогательного персонала и администрацию университета. Система индикаторов, характеризующих человеческий капитал университета, с последующей их детализацией была нами представлена следующим блоком:

- академическая и профессиональная квалификация персонала;
- учебно-образовательные способности;
- мобильность научно-педагогических работников;
- научная продуктивность;
- младшие научные сотрудники.

В свою очередь каждая укрупненная группа будет характеризоваться группой уточняющих индикаторов. Например, показатель «научная продуктивность» будет характеризоваться следующими индикаторами: «Количество защищенных диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук», «Количество защищенных диссертаций на соискание ученой степени доктора наук», «Присвоено ученое звание доцента», «Присвоено ученое звание профессора», «Публикация статей в журналах Web of Science (на 100 НПР)», «Публикация статей в журналах Scopus (на 100 НПР)», «Публикация статей в журналах, рецензируемых ВАК (на 100 НПР)», «Публикация статей в материалах конференций (на 100 НПР)», «Публикация статей в сборниках научных трудов (на 100 НПР)», «Публикация монографий (на 100 НПР)», «Публикация монографий (на 100 НПР)», «Цитируемость работ, опубликованных за последние 5 лет, включая отчетный год в науко-метрической системе Web of Science», «Цитируемость работ, опубликованных за последние 5 лет, включая отчетный год в науко-метрической системе Scopus», «Цитируемость работ, опубликованных за последние 5 лет, включая отчетный год в науко-метрической системе РИНЦ», «Средний индекс цитируемости работ НПР, в науко-метрической системе Web of Science», «Средний индекс цитируемости работ НПР, в науко-метрической системе Scopus», «Средний индекс цитируемости работ НПР, в науко-метрической системе РИНЦ».

Помимо человеческого капитала немаловажную роль в повышении конкурентоспособности играют организационный и клиентский капиталы вуза.

Под организационным капиталом вуза мы будем понимать ту часть интеллектуального капитала, которая включает в себя объекты интеллектуальной собственности, деятельность в сфере науки и инноваций, информационные технологии, организационно-управленческий и учебный процессы. Данный капитал обеспечивает эффективное взаимодействие всех внутренних процессов вуза.

Для характеристик организационного капитала нами предлагается следующая группа индикаторов:

- объекты интеллектуальной собственности;
- организационно-методическое и аналитическое обеспечение процесса обучения;
- нормативно-правовая база по организации деятельности вуза;
- организационно-управленческие процессы;
- корпоративная культура;
- внутрифирменная система обучения и стимулирования.

При характеристике объектов интеллектуальной собственности указываются документы, подтверждающие их официальное признание и способы приобретения прав.

При характеристике организационно-методического обеспечения процесса обучения указываются информационные ресурсы, электронные базы данных и программы, внутрифирменные коммуникационные сети, опции внешней IT-интеграции, показатели, характеризующие степень использования IT-технологий для организационно-методического и аналитического обеспечения процесса обучения.

В блоке «нормативно-правовая база по организации деятельности вуза» приводятся нормативные документы, регулирующие деятельность университета как на государственном, так и на локальном уровнях.

Основным элементом организационного капитала является система управления. Сюда относятся органы управления, система менеджмента качества, штатное расписание, показатели структуры основного и обслуживающего персонала, текучести кадров, омоложения кадров.

При характеристике корпоративной культуры указывается стиль управления, тип совместной деятельности, система коммуникаций, принципы университета, деловой этикет, трудовая этика, традиции университета.

Для оценки эффективности внутрифирменной системы обучения и стимулирования выступают показатели количества сотрудников, соответствующих заданному уровню квалификации, доли лиц, повышающих свою квалификацию. Особое внимание уделяется повышению квалификации в реальном секторе экономики и международных научно-образовательных центрах.

Под клиентским капиталом вуза мы будем понимать ту часть интеллектуального капитала, которая включает в себя репутацию вуза (имидж), а также совокупность связей с его внешними партнерами.

Помимо отражения компонентов интеллектуального капитала необходимо включать в отчет комплекс показателей эффективности развития интеллектуального капитала, отвечающий требованиям Руководства отчетности в области устойчивого развития, Министерства образования и уникальным системам результативности вузов в соответствии с их стратегическими целями. В последнее время в развитых странах получило развитие научно-практическое направление – управление стоимостью компании (Value Based Management, VBM). Основной стратегической целью финансового менеджмента становится увеличение стоимости компании. Наиболее эффективное функционирование компании будет достигаться благодаря грамотному управлению ее ростом на основе стоимостного подхода. Сегодня самым известным и распространенным из всех существующих показателей, предназначенных для оценки процесса создания стоимости, является показатель экономической добавленной стоимости EVA (Economic Value Added). Данный показатель позволяет учитывать интересы как внутренних, так и внешних стейкхолдеров. Необходимо в интегрированный отчет также, помимо такого финансового показателя, как прибыль, ввести показатель «экономическая добавленная стоимость, созданная интеллектуальным капиталом».

Для реализации основного принципа Стандарта – «стратегический фокус и ориентация на будущее», необходимо в интегрированном отчете отражать и прогнозные оценки

этих показателей. Особенно это касается прогнозируемой оценки экономически добавленной стоимости, создаваемой интеллектуальным капиталом. Так как интеллектуальный капитал и его составляющие уже сами по себе имеют неопределенность, неосвязаемость, то использование положений классической теории вероятности математической статистики будет не корректным. В настоящее время одним из самых перспективных направлений в области прогнозирования является применение искусственных нейронных сетей. Они моделируют поведенческие явления изучаемых объектов процессами изменения состояний искусственных нейронных сетей, которые представляют собой связанное между собой множество искусственных нейронов. Данный подход позволяет также реализовать один из важнейших принципов Стандарта – «постоянство и сопоставимость», что при обычных подходах сделать на практике в силу уникальности компаний весьма затруднительно.

Разработанная форма отчета об интеллектуальном капитале университета позволяет систематизировать большой объем разрозненной информации о состоянии и использовании его элементов. Также он будет представлять интерес для всех пользователей в части оценки успешности реализуемой политики университета в области развития человеческого капитала, высшего образования и науки в целом, а также роли интеллектуального капитала в достижении стратегических целей развития университета и экономики в целом. Это способствует повышению прозрачности и информативности деятельности университетов и соответственно благоприятных социально-экономических условий для их развития.

Литература

1. Брукинг, Э. Интеллектуальный капитал: пер. с англ. / Э. Брукинг. – СПб. : Питер, 2001. – 288 с.
2. Антипенко, Н. А. Информативность стратегического управленческого учета и его значение для устойчивого развития бизнес-субъектов / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2019. – № 12. – С. 38–47.
3. Антипенко, Н. А. Применение бюджетирования как элемента управленческого учета для достижения устойчивого развития компании / Н. А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2018. – № 3. – С. 46–51.
4. Бусыгин, Д. Ю. Інтелектуальны капітал як фактар эканомікі ведау / Д. Ю. Бусыгин // Вышэйшая школа. – 2014. – № 1. – С. 32–36.
5. Антипенко, Н. А. Цифровая экономика: опыт Республики Беларусь и роль университетов в ее развитии / Н. А. Антипенко // Современные векторы развития образования: актуальные проблемы и перспективные решения: сб. науч. тр. / XI Международ. науч.-практич. конф. «Шамовские педагогические чтения научной школы управления образовательными системами» (25 января 2019 г.)/ Отв. ред. С. Г. Воровщиков, О. А. Шклярова. в 2 ч. – М. : 5 за знания; МПГУ, 2019. – Ч. 2. С. 201–203.
6. Бусыгин, Д. Ю. Представление отчета об интеллектуальном капитале в разрезе формирования интегрированной отчетности университета / Д. Ю. Бусыгин // Бухгалтерский учет и анализ. – 2021. – № 9. – С.49–53.

Кривицкая Т. В., старший преподаватель,
Захарчук Т. Д., аспирант
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Характерной чертой рыночной экономики является динамизм экономической среды, постоянное изменение внешних факторов, определяющих инновационную политику предприятия. Для успешного существования предприятия на рынке требуется постоянное внедрение новых технологий, переподготовка и повышение квалификации персонала в области их освоения. Принятие инновационного решения невозможно без учета риска, связанного с принятием решения. Основным направлением в развитии предприятия должно стать эффективное использование инноваций как фактор повышения кадрового потенциала предприятия.

Кадровая политика является составной частью всей управленческой деятельности и производственной политики организации. Не секрет, что от успешной работы предприятий сегодня во многом зависит становление и развитие рыночных отношений в Республике Беларусь. В наше время выигрывает и преуспевает предприятие, четко организованное, с грамотным, преданным и дисциплинированным персоналом, умеющим быстро перестраиваться и переучиваться. Поэтому каждый руководитель любого предприятия, независимо от уровня профессиональной подготовки и знаний, ученой степени и практического опыта, должен владеть наукой управления, умением управлять своим персоналом.

Способность персонала решать текущие и перспективные задачи раскрывает сущность потенциала персонала, который определяется численностью персонала, их образовательным уровнем, личностными качествами, профессионально-квалификационной, половозрастной структурой, характеристиками трудовой и творческой активности.

От того, в какой степени предприятие обеспеченно работниками и насколько они эффективно используются, зависят объем и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов и как результат – объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей.

Значение кадрового потенциала в условиях рыночной экономики непрерывно возрастает и его невозможно переоценить. Рыночная экономика с многообразием форм собственности предъявляет особые требования к использованию кадрового потенциала, так как основные цели и стратегии предприятия жестко связаны с персоналом.

Объективная оценка потенциала персонала признаётся активным и действенным инструментом управления, позволяющим решать производственные и социальные проблемы предприятий. Оценка является сердцевиной кадрового мониторинга персонала, основой для выработки предложений по оптимизации распределения области ответственности и функциональных обязанностей между подразделениями и сотрудниками,

а также поддержки принятия решений по оплате труда и стимулированию потенциала персонала. Развитие кадрового потенциала предприятия обеспечивает создание высокопроизводительного коллектива, обеспечивает благоприятные экономические, социальные и психологические условия его деятельности.

Совершенствование кадрового потенциала представляет собой совокупность организационно – экономических мероприятий в области обучения, повышения квалификации и профессионального мастерства персонала, стимулирования творчества. Возможность совершенствования должна предоставляться всем, ибо в результате не только совершенствуется сам человек, но и повышается конкурентоспособность организации, где он трудится. Потребность в совершенствовании кадрового потенциала обусловлена необходимостью приспособиться к изменениям внешней среды, новым образцам техники и технологии, стратегии и структуре организации, задачей освоения дополнительных видов деятельности.

Совершенствование кадрового потенциала способствует: раскрытию творческого потенциала, росту интеллектуального уровня, активизации стратегического мышления, предоставлению всем работникам равных возможностей получения достойных зарплат и служебного продвижения, снижению текучести кадров, повышению качества трудовой деятельности, формированию и закреплению организационных ценностей, улучшению морально-психологического климата.

Современный трудовой коллектив представляет собой сложную систему, где отдельные личности и группы людей взаимодействуют на принципах, весьма далеких от формально предписанных. Без людей, способных эффективно использовать сложную технологию, капитал и материалы, предприятие не может успешно и динамично развиваться. Именно человеческий капитал является основой в конкурентоспособности предприятия ее экономическом росте и эффективности деятельности предприятия. В результате чего любой экономический анализ предприятия не обходится без анализа кадрового потенциала предприятия.

Для того чтобы определить, способен ли работник выполнять управленческие функции, следует осуществлять процесс оценки сотрудника с момента приема работника на работу, используя различные методы. При оценке работников необходимо обеспечить максимальный учет их опыта, знаний, умений для выработки рекомендаций о профессиональном росте.

Какими бы ни были прекрасные идеи, новейшие технологии, самые благоприятные внешние условия, без хорошо подготовленного персонала высокой эффективности работы добиться невозможно. Вложения в человеческие ресурсы и кадровую работу становятся долгосрочным фактором конкурентоспособности предприятия. В ходе формирования кадровой политики должно происходить согласование программы развития, профориентация и адаптация сотрудников, планирование индивидуального продвижения, профессиональная подготовка и повышение квалификации.

Анализируя трудовые ресурсы организации, необходимо не только изучить состав персонала организации, но и оценить показатели эффективности их использования. Основная цель управления трудовыми ресурсами состоит в формировании, развитии и реализации с наибольшей эффективностью кадрового потенциала организации. Кадровая политика должна увеличивать возможности организации, реагировать на изменяющиеся требования технологии и рынка в ближайшем будущем.

Кадровая политика также является составной частью всей управленческой деятельности и производственной политики организации. Она имеет целью создать сплоченную,

ответственную, высокоразвитую и высокопроизводительную рабочую силу. Поэтому важно постоянно следить за эффективностью ее ведения.

К основным подходам оценки эффективности кадровой политики и управления персоналом можно отнести достижение определенного результата деятельности с помощью специально подобранного, обученного и мотивированного коллектива организации, сформированного в результате реализации выбранной кадровой политики и выбор наиболее эффективных методов управления, обеспечивающих результативность самого процесса управления [1].

В современной науке для определения эффективности использования кадрового потенциала применяют комплексный подход. Комплексный подход включает в себя количественную и качественную оценку эффективности использования персонала. Для количественной оценки используются экономические показатели, связанные с количественными показателями труда, для чего используется достигнутый результат (обеспеченность персоналом, использование фонда рабочего времени, выработка и др.). Качественная оценка учитывает качественные показатели (квалификация работников, деловые качества, надежность, инициатива и т. п.). Знание указанных теоретических аспектов, представленных методик управления кадровым потенциалом необходимо для проведения полного и достоверного аналитического исследования [4].

Гибкость кадровой политики оценивается исходя из ее характеристик: стабильности или динамичности. Кадровая политика должна динамично перестраиваться под воздействием меняющихся условий и обстоятельств.

Степень учета интересов работника рассматривается в сравнении со степенью учета интересов производства. Исследуется наличие или отсутствие индивидуального подхода к работникам организации. Эффективность характеризует не только результативность деятельности, но и ее экономичность, то есть достижение определенного результата с минимальными затратами.

Выявить и проанализировать эффективность кадровой политики можно и по направлениям этого процесса: через эффективность подготовки и переподготовки кадров, повышения квалификации, через эффективность работ, направленных на сокращение сроков адаптации кадров и т. д. Источником эффекта во всех этих случаях является экономия средств на достижение поставленных целей. Однако необходимо подчеркнуть, что главная целевая задача кадровой политики – достижение такого состояния трудового потенциала, которое обеспечивало бы определенный экономический и социальный эффект, а не максимальная экономия затрат на рабочую силу.

Эффективность управления персоналом определяется через оценку прогрессивности самой системы управления, уровня технической оснащенности управленческого труда, квалификации работников, оперативности руководства и др. Выступая факторами повышения эффективности самого управления, они не могут не сказаться на результатах производственной и хозяйственной деятельности предприятия. Экономичность системы в общем виде может быть выражена удельными затратами на ее функционирование (на единицу продукции или на единицу затрат труда занятых в организации работников) [2].

Эффективность управления персоналом может быть охарактеризована через оценку рациональности организационной структуры кадровой службы. Эффективность организационной структуры службы управления персоналом во многом зависит от динамичности самой структуры, от того, как быстро она реагирует на изменение и усложнение задач, стоящих перед управлением персоналом, насколько она приспособлена к новым условиям хозяйствования.

Каждый из рассмотренных подходов к оценке экономической эффективности имеет свои положительные моменты и свои трудности в реализации. Применение того или иного подхода зависит от целевой задачи анализа, методов учета затрат на рабочую силу. Наиболее приемлемой в практическом отношении все же представляется оценка отдельных направлений работы, позволяющая не только выделить затраты на их проведение, но и с достаточной точностью определить показатели эффекта.

Эффективность деятельности функциональных специалистов зависит от уровня их профессиональной культуры, проявляющейся в понимании содержательных основ кадровой политики, умении их реализовать и применять на практике с использованием соответствующих технологий.

Отражением кадровой стратегии организации является бюджет расходов на персонал, а также практики, политики и процедуры организации. При проведении кадрового аудита и аудита кадровой политики и стратегии неизбежно возникает проблема консолидации расходов на персонал. В этом случае формируется бюджет кадровой службы как консолидированный кадровый бюджет [3].

Системный подход в развитии организации, кадровая стратегия, как впрочем и другие функциональные стратегии, базируются на стратегии развития организации в целом. Стратегия развития организации продвигается на уровень функциональных стратегий и далее на оперативный уровень управления. Из этого можно сделать вывод, что организация в целом работает на достижение определенных понятных целей, которые едины для стратегического и оперативного уровня управления. Более того, в этом случае кадровые политики и процедуры являются именно инструментом управления, а не существуют сами по себе, оторвано от реальной жизни. При формулировании кадровой стратегии, как и любой функциональной стратегии, в этом случае достаточно эффективным может быть метод сбалансированных показателей.

В настоящее время рост эффективности производства обеспечивается за счет перехода к современным технологиям, обеспечивающим высокий уровень автоматизации, улучшения условий труда работников, снижение материалоемкости и высокий уровень качества продукции. Для достижения эффективности использования кадров на предприятии должны действовать механизмы мотивации и стимулирования.

К основным направлениям повышения эффективности использования кадров относятся мероприятия по улучшению факторов и резервов роста производительности труда, так как производительность труда является важнейшим показателем, характеризующим эффективность использования кадрового потенциала, а также повышение квалификации работников в области новых технологий, создание условий для действия стимулов к высокопроизводительному труду со стороны каждого работника.

Литература

1. Базаров, Т. Ю. Психология управления персоналом: учебник и практикум для вузов / Т. Ю. Базаров. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 381 с.
2. Беляцкий, Н. П. Управление персоналом: учебное пособие / Н. П. Беляцкий. – Минск : Книжный дом, 2017. – 485 с.
3. Концепция компетентностного подхода в управлении персоналом / А. Я. Кибанов [и др.]. – М. : // Издательство: «Инфра-М» 2016. – С. 27.
4. Мисникова, Л. В. Организация труда: учебник / Л. В. Мисникова. – Минск : Высш. шк., 2017. – 258 с.

Матвеева Н. С., д. э. н., профессор

Федеральное государственное образовательное учреждение высшего образования
«Государственный университет управления»,
г. Москва, Российская Федерация

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ И МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ЗАКУПКИ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ КАК ФАКТОР ЗАЩИТЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИНТЕРЕСОВ РОССИИ

В начале 2000 годов формирование рынка государственных и муниципальных закупок в современной России задумывалось как создание свободного товарного рынка, где основными заказчиками будут органы государственной и муниципальной власти, государственные и муниципальные учреждения, а участниками смогут быть все заинтересованные в таких поставках товаров, работ, услуг (далее – ТРУ) компании, в том числе иностранные фирмы. Предполагалось, что вступление России ВТО в 2012 году должно было стать началом полноценно вхождения России на мировой рынок, исходя из этого допускалось, что иностранные компании смогут на равных с российскими компаниями участвовать в государственных и муниципальных закупках. Эта идея была реализована в Федеральном законе от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (утратил силу). Такой подход в полной мере соответствовал ожиданиям российских участников прокьюрента.

Принятие в 04.05.2013 году Федерального закона № 44-ФЗ (далее – Законе) положило начало созданию цивилизованной системы государственных и муниципальных закупок [12].

Контрактная система в сфере закупок товаров работ, услуг представляет собой уникальный и многогранный инструмент, который государство применяет для регулирования самых разнообразных сфер экономики [10], в то же время направлена на обеспечение нужд государственных (муниципальных) и иных заказчиков. Статистика свидетельствует, что в настоящее время в России наблюдается устойчивая тенденция роста государственных и муниципальных закупок, что также позволило обеспечить экономию бюджетных средств, полученную при осуществлении конкурентных процедур, предусмотренных Законом (рисунок 1).

Для повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг выше названный Закон по-прежнему предлагает широко использовать конкуренцию, указывая при этом, что между участниками закупок должны создаваться равные условия для участия, поэтому у любого лица, заинтересованного в победе, появляются все возможности «стать поставщиком (подрядчиком, исполнителем)» [1, ст. 8].

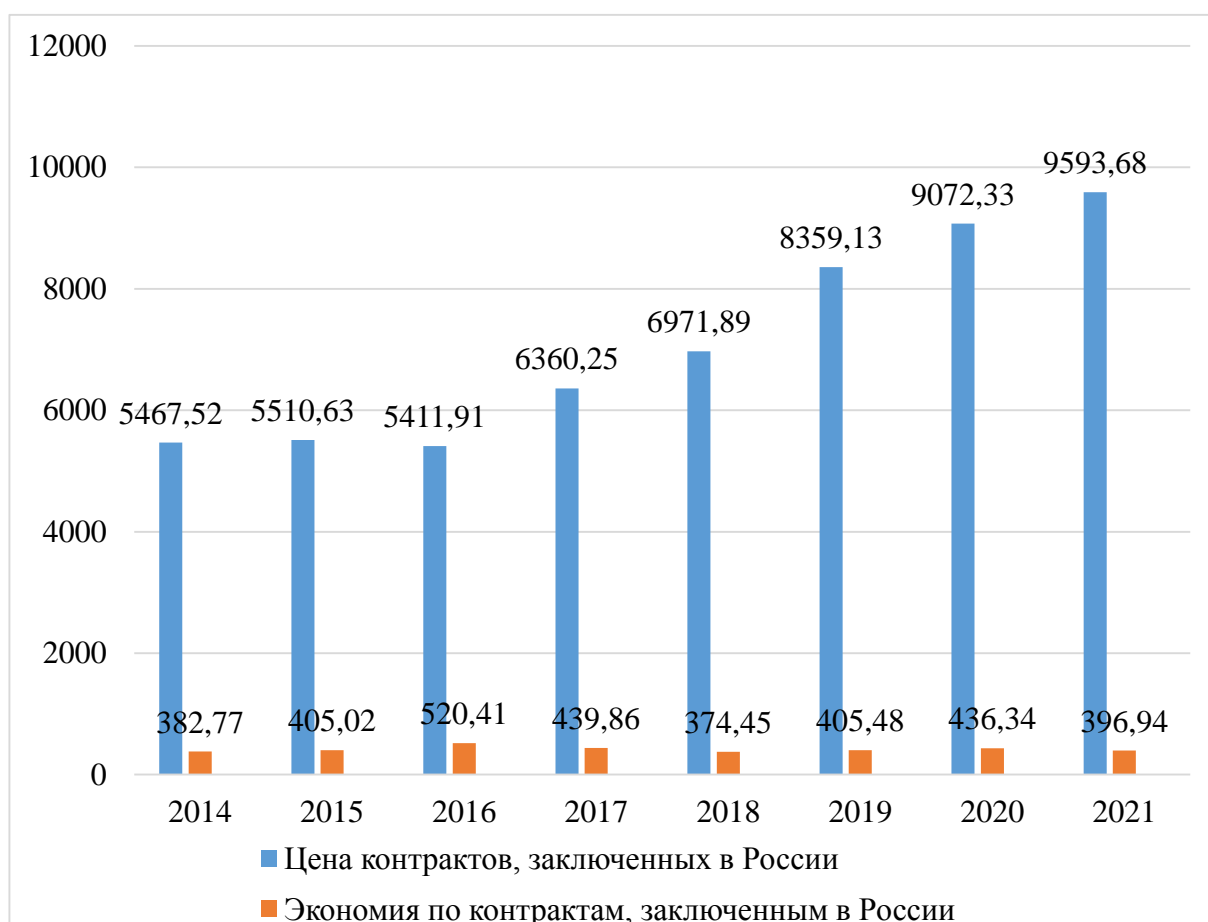


Рисунок 1 – Цена контрактов и экономия, достигнутые при их заключении в период 2014–2021 гг. (млрд руб.)

Примечание – Источник: составлено автором по материалам [13]

В то же время участником может быть «любое юридическое лицо независимо от его организационно-правовой формы, формы собственности, места нахождения и места происхождения капитала, за исключением юридического лица, местом регистрации которого является ... (офшорные зоны) в отношении юридических лиц (офшорных компаний), или любое физическое лицо, в том числе зарегистрированное в качестве индивидуального предпринимателя» [1, ст. 3]. Таким образом вроде бы получается, что ничего не изменилось с начала 2000-х годов в идее допустить на российский рынок государственных и муниципальных закупок иностранные компании. Однако это не совсем так.

Закон действительно практически не ограничивает возможности участия в государственных и муниципальных закупках юридических и физических лиц, однако введение в 2014 году в отношении России масштабных ограничительных санкции со стороны США, ряда европейских стран и Канады заставило законодателей серьезно задуматься над защитой своего национального рынка, а точнее защитой интересов отечественных товаропроизводителей и обеспечение экономической безопасности России [11].

Закон устанавливает порядок применения национального режима в осуществлении закупок (ст. 14), хотя следует отметить, что и в Федеральном законе № 94-ФЗ была подобная статья (ст. 13). Начиная с 2015 года в нее вносилось все более значимые изменения, а также принимались нормативные правовые акты, где во все в большей степени устанавливающие запрет на допуск и ограничения, включая «минимальную обязательную долю закупок российских товаров», для проникновения на рынок государственных и

муниципальных ТРУ иностранного производства. Применение названного подхода привело к достижению определенных целей (рисунок 2).

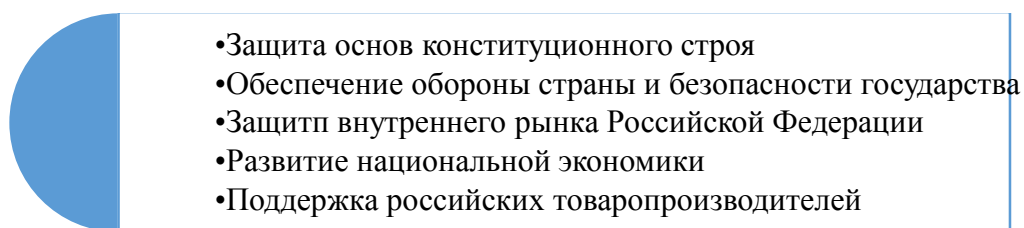


Рисунок 2 – Цели применения национального режима в государственных (муниципальных) закупках [1, ст. 14]

Анализируя подзаконные акты, обеспечивающие исполнение названных целей, можно выделить основные меры, реализуемые государством для достижения поставленных целей (таблица 1).

Таблица 1 – Меры государственного воздействия применения национального режима при осуществлении закупок

Нормативные правовые акты	Меры государственного воздействия; ключевые действия государственного заказчика	В чего применяются меры воздействия	Не применяются меры государственного воздействия наряду с ТРУ российского происхождения, ТРУ
1	2	3	4
Постановление Правительства РФ от 05.02.2015 № 102 [2]	<ul style="list-style-type: none"> • ограничение и условия допуска; • устанавливает 1) перечень отдельных видов медицинских изделий, происходящих из иностранных государств, в отношении которых устанавливаются ограничения допуска, 2) перечень медицинских изделий одноразового применения (использования) из поливинилхлоридных пластиков и иных пластиков, полимеров и материалов, происходящих из иностранных государств, в отношении которых устанавливаются ограничения допуска; • заказчик отклоняет все заявки, содержащие предложения о поставке отдельных видов указанных медицинских изделий, происходящих из иностранных государств, при условии, что на участие в определении поставщика подано не менее 2 заявок, соответствующих требованиям, установленным в извещении об осуществлении закупки, документации о закупке 	отдельных видов медицинских изделий, происходящих из иностранных государств	государств – членов Евразийского экономического союза (далее – ЕАЭС) ¹ и Донецкой Народной Республики (далее – ДНР), Луганской Народной Республики (далее – ЛНР)

¹ Входят Россия, Казахстан, Республика Беларусь, Армения и Киргизская Республика.

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
<p>Постановление Правительства РФ от 16.11.2015 № 1236 [3]</p>	<ul style="list-style-type: none"> • установление запрета на допуск; • формирование и ведение единого 1) реестра российских программ для электронных вычислительных машин и баз данных и 2) единого реестра программ для электронных вычислительных машин и баз данных из государств – членов ЕАЭС; • подтверждение, что программа для электронных вычислительных машин и баз данных относится 1) к государству – члену ЕАЭС 	<p>программного обеспечения, происходящего из иностранных государств</p>	<p>государств – членов ЕАЭС</p>
<p>Постановление Правительства РФ от 30.11.2015 № 1289 [4]</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ограничения и условия допуска, происходящих из иностранных государств лекарственных препаратов; • перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (далее – лекарственный препарат) • заказчик отклоняет все заявки (окончательные предложения), содержащие предложения о поставке лекарственных препаратов, происходящих из иностранных государств, в том числе о поставке 2 и более лекарственных препаратов, страной происхождения хотя бы одного из которых не является государство – член ЕАЭС, а также из ДНР, ЛНР, при условии, что на участие в определении поставщика подано не менее 2 заявок (окончательных предложений), которые удовлетворяют требованиям извещения об осуществлении закупки и (или) документации о закупке 	<p>лекарственные препараты, включенные в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов</p>	<p>государств – членов ЕАЭС, а также из ДНР, ЛНР</p>
<p>Постановление Правительства РФ от 22.08.2016 № 832 [5]</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ограничения допуска; • перечень отдельных видов пищевых продуктов, происходящих из иностранных государств; • заказчик отклоняет от участия в конкурентных способах определения поставщиков все заявки на участие в определении поставщика, содержащие предложения о поставке пищевых продуктов, происходящих из иностранных государств, при условии, что на участие в определении поставщика подано не менее 2 удовлетворяющих требованиям извещения об осуществлении закупки, документации о закупке заявок 	<p>отдельных видов пищевых продуктов, происходящих из иностранных государств</p>	<p>государств – членов ЕАЭС, а также из ДНР, ЛНР</p>
<p>Постановление Правительства РФ от 30.04.2020 № 616 [6]</p>	<ul style="list-style-type: none"> • установление запрета на допуск промышленных товаров, происходящих из иностранных государств; • перечень промышленных товаров, происходящих из иностранных государств 	<p>промышленных товаров, происходящих из иностранных государств</p>	<p>государств – членов ЕАЭС, а также из ДНР, ЛНР</p>

<p>Постановление Правительства РФ от 30.04.2020 № 617 [7]</p>	<ul style="list-style-type: none"> • ограничения допуска отдельных видов промышленных товаров, происходящих из иностранных государств; • перечень отдельных видов промышленных товаров, происходящих из иностранных государств; • заказчик отклоняет все заявки, содержащие предложения о поставке отдельных видов промышленных товаров, происходящих из иностранных государств (за исключением государств – ЕАЭС, а также из ДНР, ЛНР), при условии, что на участие в закупке подано не менее 2 заявок, удовлетворяющих требованиям извещения об осуществлении закупки, документации о закупке 	<p>промышленных товаров, происходящих из иностранных государств</p>	<p>государств – членов ЕАЭС, а также из ДНР, ЛНР</p>
<p>Постановление Правительства РФ от 03.12.2020 № 2014 [8]</p>	<ul style="list-style-type: none"> • установление минимальной обязательной доли закупок; • перечень отдельных видов товаров и услуг и размер минимальной обязательной доли закупок российских товаров; • особенности определения начальной (максимальной) цены контракта, цены контракта, заключаемого с единственным поставщиком (подрядчиком, исполнителем), начальной цены единицы товара (в том числе товаров, поставляемых при выполнении закупаемых работ, оказании закупаемых услуг); • отчет об объеме закупок российских товаров, в том числе товаров, поставляемых при выполнении закупаемых работ, оказании закупаемых услуг 	<p>минимальную обязательную долю закупок отдельных видов российских товаров и услуг</p>	<p>государств – членов ЕАЭС, а также из ДНР, ЛНР</p>
<p>Приказ Минфина России от 04.06.2018 № 126н [9]</p>	<ul style="list-style-type: none"> • условия допуска товаров, происходящих из иностранного государства или группы иностранных государств, допускаемых на территорию РФ; • перечень товаров, указанных в приложении № 1 • перечень товаров, указанных в приложении № 2 • при проведении конкурса, аукциона, запроса котировок в электронной форме преимущества в отношении цены контракта 1) в размере 15 % в отношении товаров, указанных в приложении № 1, 2) в размере 20 % в отношении товаров, указанных в приложении № 2 и закупаемых при реализации национальных проектов (программ) 	<p>перечень товаров, указанных в приложении № 1 и № 2</p>	<p>государств – членов ЕАЭС, а также из ДНР, ЛНР</p>

В России построена современная система прокьюремета, но не смотря на ее эффективность, она продолжает совершенствоваться, точно также это происходит в отношении защиты национальных интересов. Особенно актуален этот подход в настоящее, то есть в период применяемых экономических санкций. Приведенный анализ содержания нормативных правовых актов, принятых во исполнение статьи 14 Закона, позволил сделать вывод, что применение национального режима при осуществлении государственных и муниципальных закупок в Российской Федерации связано с применением мер административного воздействия и широким применением системы запретов на допуск и ограничением (условий условий) допуска ТРУ, происходящих из иностранных государств, в том числе обеспечением минимальной обязательную доли закупок российских товаров, работ, услуг, а также товаропроизводителей или государств – членов ЕАЭС, ДНР, ЛНР, которым предоставляются такие же преимущества.

Литература

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ СПС. : ред. от 14.07.2022 // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2013.

2. Об ограничениях и условиях допуска отдельных видов медицинских изделий, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд: постановление Правительства РФ от 05.02.2015 № 102 СПС: ред. от 08.07.2022 // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2015.

3. Об установлении запрета на допуск программного обеспечения, происходящего из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд: постановление Правительства РФ от 16.11.2015 № 1236 СПС: ред. от 08.08.2022 // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2015.

4. Об ограничениях и условиях допуска происходящих из иностранных государств лекарственных препаратов, включенных в перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд: постановление Правительства РФ от 30.11.2015 № 1289 СПС: ред. от 16.05.2022 // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2015.

5. Об ограничениях допуска отдельных видов пищевых продуктов, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд: постановление Правительства РФ от 22.08.2016 № 832 СПС: ред. от 16.05.2022 // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2016.

6. Об установлении запрета на допуск промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для государственных

и муниципальных нужд, а также промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, работ (услуг), выполняемых (оказываемых) иностранными лицами, для целей осуществления закупок для нужд обороны страны и безопасности государства: постановление Правительства РФ от 30.04.2020 № 616 СПС: ред. от 03.10.2022 КонсультантПлюс. // Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2020.

7. Об ограничениях допуска отдельных видов промышленных товаров, происходящих из иностранных государств, для целей осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд: постановление Правительства РФ от 30.04.2020 № 617 СПС: ред. от 16.05.2022 // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2020.

8. О минимальной обязательной доле закупок российских товаров и ее достижении заказчиком: постановление Правительства РФ от 03.12.2020 № 2014 СПС: ред. от 16.05.2022 // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2020.

9. Об условиях допуска товаров, происходящих из иностранного государства или группы иностранных государств, для целей осуществления закупок товаров для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Зарегистрировано в Минюсте России 24.10.2018 N 52516. : приказ Минфина России от 04.06.2018 № 126н СПС: ред. от 11.05.2022 // КонсультантПлюс. Россия з / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2020.

10. Аверкиева, Е. С. Оценка роли государственных закупок в модернизации общественного сектора в России. / Е. С. Аверкиева // Journal of Economic Regulation (Вопросы регулирования экономики), 2016. <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-rol-i-gosudarstvennyh-zakupok-v-modernizatsii-obschestvennogo-sektora-v-rossii>. – Дата обращения 25.10.2022.

11. Казанцев, Д. А. Меры поддержки отечественных производителей в рамках госзакупок // «Бюджет». – 2015. – № 5. – Режим доступа : <https://wiseeconomist.ru/poleznoe/101580-meru-podderzhki-otechestvennyh-proizvoditelej-ramkax-goszakupok>. – Дата обращения 25.10.2022.

12. Система государственных закупок: теоретический и практический аспекты : монография / Л. И. Юзвович [и др.] ; под ред. Л. И. Юзвович, Н. Ю. Исаковой. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 233 с.

13. Официальный сайт Единой информационной системы в сфере закупок [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://zakupki.gov.ru>. – Дата обращения 25.10.2022.

Павлючук Ю. Н. д. т. н, профессор
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ SMAC В УПРАВЛЕНИИ ЦЕПОЧКАМИ ПОСТАВОК

Введение

Реалии современного функционирования бизнеса обозначаются термином «новая экономика», которая характеризуется всеобщим доступом к Интернету, новым подходом к бизнесу, клиентам, процессам, продуктам, основанным на использовании компаниями современных ИТ-решений, таких как мобильные технологии, социальные сети, виртуальная и дополненная реальность или искусственный интеллект. Цифровая трансформация происходит не только в аспекте инструментов, но и в области организационной культуры, управления, способов работы, создания стоимости и маркетинга, которые концентрируются на главном аспекте современного бизнеса – потребителе. Современные информационные технологии приобретают все большее значение в управлении цепочками поставок, что приводит к трансформации трех ее элементов: сетевой структуры, бизнес-процессов и компонентов управления.

Результаты разных исследований [1] свидетельствуют, что почти все опрошенные компании внедряют цифровые технологии в управление цепочками поставок как важный элемент бизнес-модели и источники конкурентного преимущества как для компаний, предлагающих цифровые продукты (например, Amazon, Apple или Netflix), так и для других предприятий. Кроме того, отмечаются существенные различия в финансовых результатах деятельности компаний, которые являются лидерами и отстающими в цифровизации.

Технологии SMAC, этапы развития

Как в литературе, так и в экономической практике особо подчеркивается роль в управлении цепочками поставок цифровых технологий SMAC, т. е. таких как:

- социальные медиа (*англ. Social*);
- мобильные технологии (*англ. Mobile*);
- расширенная аналитика данных (*англ. Analytics*);
- облачные вычисления (*англ. Cloud*).

Под **социальными медиа** понимается информация в форме мультимедиа, многоканальная сетевая коммуникация для конкретных социальных или деловых целей в рамках различных типов порталов, объединяющих сообщества друг вокруг друга [2]. Данные, полученные с помощью социальных сетей и мобильных технологий, носят индивидуальный характер, и их анализ позволяет предприятиям точно определять сегменты клиентов. Таким образом, компании стремятся максимально персонализировать предоставляемую ценность в соответствии с индивидуальными потребностями, ожиданиями и опытом потребителей.

К мобильным технологиям относятся мобильные устройства, мобильное программное обеспечение и сопутствующие профессиональные информационные и теле-

коммуникационные услуги. В частности, внимание уделяется огромным возможностям использования мобильных технологий в условиях интернета вещей. Их развитие оценивается как одна из величайших инноваций в логистике, мощная сила, способная вызвать существенные изменения в управлении цепочками поставок. Интеграция мобильных технологий приводит к управлению бизнес-процессами в режиме реального времени с целью снижения затрат и повышения гибкости и, как следствие, усиления конкурентоспособности цепочек поставок.

Аналитика больших данных касается использования передовых методов и моделей анализа данных в основном для выявления взаимосвязей и прогнозирования будущих явлений. Потенциал аналитики больших данных определен в литературе как «революция в менеджменте» и оценивается как ключевой элемент создания стоимости, оказывающий влияние на всю деятельность предприятий [3]. Несмотря на огромный потенциал возможностей и преимуществ, аналитика больших данных в настоящее время находится на начальном этапе развития с точки зрения использования в управлении, в том числе управлении цепочками поставок. Постепенное развитие приложений аналитики больших данных является эволюционным и дополняет такие концепции, как бизнес-аналитика, управление основными данными.

Облачные вычисления относятся к возможности использования ресурсов информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), совместно используемых через Интернет, и включают в себя следующие основные виды услуг: использование инфраструктуры (*англ. IaaS*), программного обеспечения (*англ. SaaS*) и платформ (*англ. PaaS*). Они обладают такими важнейшими функциями:

- как независимая конфигурация с учетом потребностей отдельных пользователей;
- доступность с использованием различных устройств, подключенных к сети, независимо от местоположения;
- гибкость изменения необходимых ресурсов;
- измеримость услуг и тарификация в зависимости от используемых ресурсов.

Облачные вычисления используют внешние ресурсы, управляя ИТ-средой в сервисной модели, которая основана на виртуализации и централизации ИТ-инфраструктуры.

Кроме того, следует обратить внимание на явную необходимость технологической интеграции для обеспечения максимально возможного доступа и прозрачности потоков информации, используемый при принятии решений на всех уровнях управления: стратегическом, тактическом и оперативном. К наиболее важным аспектам технологической интеграции следует отнести:

- ИТ-интеграцию между всеми бизнес-функциями на предприятии и партнеров в цепочке поставок;
- использование аналитики больших данных в стремлении улучшить управление цепочкой поставок;
- внедрение электронного оборота и архивирования транспортных документов и использование электронных платформ в качестве инструментов, поддерживающих выбор и операции с перевозчиками.

Также стоит отметить более широкую перспективу возможности интеграции технологии SMAC в мир интернета вещей, дополненной реальности или Индустрии 4.0.

На основе анализа опыта и тенденций развития технологии SMAC к настоящему времени выделяются три этапа эволюции, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Этапы развития цифровых технологий SMAC

Цифровая технология	SMAC 1.0	SMAC 2.0	SMAC 3.0
1	2	3	4
Социальные сети	Первый этап развития направлен на обеспечение общения близких друзей	Разработка сложных платформ, изменяющих общение между друзьями и незнакомыми и предоставление нового маркетингового канала	Интеграция платформы с CRM-системами с помощью передовых алгоритмов анализа данных, приверженность делу и сотрудничество с клиентами
Мобильные технологии	Развитие концепции BYOD ("принеси на работу свой гаджет") в результате широкого использования индивидуальных мобильных устройств в реализации профессиональных целей и задач	Повышение мобильности работников выполняющих обязанности и задания с помощью мобильных устройств в любом месте и в любое время, имеющих доступ к необходимым данным реальном времени	Сотрудничество работников разных организаций на облачных платформах, предназначенных для их нужд, доступных с помощью мобильных устройств
Современный анализ данных	Сбор, анализ и синтез данных для выявления существующих тенденций	Разработка передовых аналитических инструментов, направленных на прогнозирование и выявление будущих тенденций	Интеграция достижений разных дисциплин в области анализа данных для подготовки прогнозов и сценариев решений и действий
Облачные вычисления	Тестирование и использование потенциала облака для ограниченных информационных ресурсов	Развитие облачных приложений на основе разработки новых приложений и сервисов и определения потенциальных возможностей их использования	Передача значительных информационных ресурсов, облачное управление и достижение желаемых целей в сотрудничестве с поставщиками услуг

Источник: [4]

Предприятия используют потенциал цифровых технологий как источник стоимости и трансформируются в разной степени и разными способами. Цифровая трансформация в основном связана с применением решений, основанных на интеграции технологий, которые могут привести к изменениям в бизнес-моделях. Согласно [5] немногие компании используют реальный потенциал цифровых технологий в управлении цепочками поставок. Можно выделить следующие особенности предприятий, за практикой которых стоит следить в этой сфере:

- стратегическая перспектива развития приложений цифровых технологий, ориентированная главным образом на потребности, опыт и отношения с клиентами с целью улучшения существующих и создания новых бизнес-моделей;
- предоставление персонализированных продуктов и услуг в любое время и в любом месте на основе использования гибких систем дистрибуции;

- интеграция различных технологий SMAC с другими решениями и сетями, такими как интернет вещей, искусственный интеллект или интеллектуальные продукты;
- развитие сотрудничества с заинтересованными сторонами, например поставщиками или инновационными стартапами.

При этом отмечается, что внедрение цифровых технологий требует стратегических изменений как в бизнес-модели, так и в операционной модели предприятия. Основные проблемы в расширении использования этих технологий связаны с угрозами безопасности передачи информации в глобальном киберпространстве. Среди других препятствий для внедрения цифровых технологий также следует отметить недостаточное знание сути и значения цифровизации, неадекватную оценку ее потенциала, отсутствие капитала для инвестиций в технологии и отсутствие доверия, препятствующее обмену информацией.

Роль цифровых технологий в интеграции цепочек поставок

Важным аспектом цифровизации является углубленная интеграция технологий и бизнес-процессов, ведущих к созданию интеллектуальных, цифровых цепочек поставок. Согласно определению Глобального форума по цепочкам поставок (Global Supply Chain Forum), управление цепочками поставок представляет собой интеграцию ключевых бизнес-процессов от первоначальных поставщиков до конечных пользователей, которые предоставляют продукты, услуги и информацию и повышают ценность для клиентов и других участников цепочки поставок [6]. В модели Global Supply Chain Forum упоминаются следующие основные бизнес-процессы: разработка и коммерциализация продукта, управление взаимоотношениями с поставщиками, управление производственными потоками, выполнение заказов, управление спросом, управление обслуживанием клиентов, управление взаимоотношениями с клиентами, управление возвратами.

Интегрированные системы расширяют сферу применения технологии от отдельных компаний к внедрению в цепочке поставок. Они обеспечивают сбор данных, обмен информацией и связь между звеньями, поддерживающими управленческие решения и действия соответствующие потребностям клиентов. Можно выделить следующее особенности интеллектуальных цепочек поставок:

- все элементы цепочки поставок – действующие лица, ресурсы, продукты, системы ИТ и другие интеллектуальные элементы – взаимосвязаны;
- материальные объекты – в основном машины, вещи, датчики, метки – становятся основным источником информации;
- основные управленческие решения направлены на оптимизацию эффектов в перспективе всей цепочки поставок;
- бизнес-процессы подвергаются глубокой автоматизации, что снижает использование других, менее эффективных ресурсов, включая человеческие ресурсы;
- кооперация, общие системы и методы принятия решений, обмен информацией в цепочке поставок ведут к более глубокой интеграции процессов в управлении цепями поставок;
- развитие инноваций позволяет лучше использовать существующие или новые источники ценности.

Одной из основ интеграции цепочки поставок с использованием цифровых технологий являются интеграция данных и управление информационными потоками. В связи с

этим наиболее важными решениями являются передовые сервисы и средства анализа данных, а также создание так называемых «диспетчерских пунктов» [7]. В качестве примера можно привести инициативу глобальной группы косметики L'Oréal в части сотрудничества с поставщиками на основе использования концепции «диспетчерских пунктов». «Диспетчерский пункт» играет роль центрального хаба, работа которого служит для сбора и использования данных в управлении цепочками поставок, что обеспечивает максимально возможную прозрачность для принятия краткосрочных и долгосрочных решений, соответствующих стратегическим целям предприятия. В данном случае цифровая интеграция цепочки поставок привела к более глубокому сотрудничеству между деловыми партнерами. Платформа для совместной работы, работающая в облачных вычислениях, направлена на интеграцию потока информации между группой L'Oréal и всеми поставщиками, с целью максимального сокращения времени реакции сети поставок на имеющиеся прогнозы спроса, которые постоянно обновляются в связи с изменениями рынка. Это позволяет в одном месте поставщикам иметь доступ к информации о потребностях всех производственных предприятий L'Oréal по всему миру, а клиентам возможность общения с контрагентами, обеспечивая прозрачность потоков информации в цепочке поставок.

Заключение

В цифровой экономике XXI века все большее значение приобретает развитие таких технологий, как аналитика больших данных, облачные вычисления, мобильные технологии и социальные медиа. Их расширенное применение и интеграция приводят к цифровой трансформации элементов управления цепочками поставок. В настоящее время, хотя и существуют примеры передовой практики использования технологий SMAC в управлении цепями поставок, следует отметить, что они разрабатываются в первую очередь руководителями бизнеса и находятся на стадии разработки внедрений с учетом таких концепций управления цепями поставок, как гибкий, экономичный, ориентированный на спрос, устойчивый. Они служат для достижения выгоды всех участников цепочки поставок и увеличения ценности, предоставляемой клиентам и другим группам заинтересованных сторон.

Литература

1. Blanchard, D. Digital Technologies Realign the Traditional Supply Chain / D. Blanchard "Industryweek.com".
2. Polańska K., Sieci społecznościowe / K. Polańska // Wybrane zagadnienia ekonomiczno- społeczne – Warszawa, OW SGH, 2013.
3. How 'Big Data' Can Make Big Impact: Findings from a Systematic Review and a Longitudinal Case Study, "International Journal of Production Economics". – Fosso Wamba S. [and other]. – 2015. – Vol. 165.
4. Ernst & Young (2015), SMAC 3.0: Digital Is Here. Enterprise IT Trends and Investments 2015.
5. Timmermans, K. Digital Trendsetters: Secrets of the Most Successful Supply Chains, / K. Timmermans G. Hanifan, S. – Crosnier "Material Handling & Logistics", – 2016. – October.
6. Lambert D. M., The Supply Chain Management and Logistics Controversy / D. M. Lambert // Handbook of Logistics and Supply Chain Management. – Elsevier Science, Oxford, 2001.
7. World Economic Forum, White Paper Digital Transformation of Industries: Logistics Industry (2016, s. 11).

Протасеня С. И., к. э. н., доцент,
Залого В. И., Лапа И. А., магистранты
 УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»,
 г. Гродно, Республика Беларусь

МЕРОПРИЯТИЯ ПО СНИЖЕНИЮ ЭНЕРГОЕМКОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СУЛЬФАТА АММОНИЯ ОАО «ГРОДНО АЗОТ» И ИХ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА

Тарифы на тепловую и электрическую энергию ежегодно растут, несмотря на значительную волатильность стоимости первичных энергетических ресурсов. С ростом тарифов на энергоносители возрастают затраты предприятий химической промышленности, так как в себестоимости выпускаемой продукции затраты топливно-энергетических ресурсов составляют значительный удельный вес. Энергоресурсы расходуются не только на непосредственное изготовление продукции, но также и на обслуживание зданий административного и производственного назначения, поддержание в них нормативных параметров микроклимата и комфортных условий труда, снижающих риски получения производственных травм и роста заболеваемости персонала. Следовательно, рациональное использование энергетических ресурсов и снижение энергоемкости выпускаемой продукции является актуальной задачей повышения конкурентоспособности продукции отечественных предприятиях химической промышленности.

Для повышения энергоэффективности и снижения энергозатрат цеха по производству сульфата аммония ОАО «Гродно Азот» требуется разработка и технико-экономическое обоснование мероприятий, направленных на уменьшение объема используемых энергетических ресурсов при сохранении соответствующего полезного эффекта от их внедрения. В целях получения достоверной информации об объеме используемых энергетических ресурсов, о показателях энергетической эффективности было проведено энергетическое обследование (энергоаудит) цеха сульфата аммония. Энергоаудит позволил выявить возможности энергосбережения и разработать организационно-технические мероприятия по экономии энергоресурсов, которые отражены в таблице 1.

Таблица 1 – Организационно-технические мероприятия по экономии энергоресурсов

Мероприятия по энергосбережению и повышению энергетической эффективности	Вид ресурса, который можно сэкономить	Вид затратности мероприятия
1	2	3
Замена энергоёмких электродвигателей на позициях МР-919С, МР-919А	Электрическая энергия	Среднезатратное мероприятие
Замена энергоёмких электродвигателей на позициях МР-921, МР-928, МР-921Е		Малозатратное мероприятие
Замена системы освещения в цеху		Среднезатратное мероприятие
Лакокрасочное покрытие стен и потолков цеха в светлые тона		Малозатратное мероприятие

Примечание – Источник: составлена на основании [1, с. 7]

Первое мероприятие предполагает замену электродвигателей на позициях МР-919С и МР-919А мощностью 22 кВт и 18,5 кВт на электродвигатели мощностью 11 кВт каждый. В соответствии с новыми электродвигателями будут заменены и насосы.

Годовой расход электроэнергии при работе насоса с номинальной нагрузкой до и после внедрения мероприятия определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{год}} = N_{\text{ном.}} \cdot T \cdot K_{\text{и}}, \quad (1)$$

где $N_{\text{ном.}}$ – номинальная нагрузка, кВт;

T – количество часов работы, ч;

$K_{\text{и}}$ – коэффициент использования [2, с. 34].

Общий годовой расход электроэнергии до и после внедрения мероприятия определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{год}} = \mathcal{E}_{\text{год1}} + \mathcal{E}_{\text{год2}}. \quad (2)$$

Экономия электроэнергии определяется по формуле

$$\mathcal{E}_{\text{эл.эн.}} = \mathcal{E}_{\text{год1}} - \mathcal{E}_{\text{год2}}. \quad (3)$$

Проведём расчёт экономии электроэнергии по замене электродвигателей перекачки сокового конденсата одновременно для двух электродвигателей.

Определим годовой расход электроэнергии при работе насоса с номинальной нагрузкой до внедрения мероприятия по формуле (1):

$$\mathcal{E}_{\text{год1.1}} = 0,022 \cdot 8200 \cdot 0,7 = 126,28 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч},$$

$$\mathcal{E}_{\text{год1.2}} = 0,0185 \cdot 560 \cdot 0,7 = 7,252 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч}.$$

Определим общий годовой расход электроэнергии до внедрения мероприятия по формуле (2)

$$\mathcal{E}_{\text{год1}} = 126,28 + 7,252 = 133,532 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч}.$$

Далее проведем расчет годовых расходов электроэнергии после замены агрегата. Расчёт годового расхода электроэнергии при работе насоса с номинальной нагрузкой после внедрения мероприятия проведем по формуле (1):

$$\mathcal{E}_{\text{год2.1}} = 0,011 \cdot 8200 \cdot 0,7 = 63,14 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч},$$

$$\mathcal{E}_{\text{год2.2}} = 0,011 \cdot 560 \cdot 0,7 = 4,312 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч}.$$

Определим общий годовой расход электроэнергии после внедрения мероприятия по формуле (2)

$$\mathcal{E}_{\text{год2}} = 63,14 + 4,312 = 67,452 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч}.$$

Определим годовую экономию электроэнергии по формуле (3)

$$\mathcal{E}_{\text{эл.эн.}} = 133,532 - 67,452 = 66,08 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч/год}.$$

Полученные результаты сведем в таблицу 2.

Таблица 2 – Энергоэффект от реализации энергосберегающего мероприятия № 1

Позиция	Мощность эл. двигателя, кВт	Годовой расход эл. энергии, тыс. кВт·ч	Мощность нового эл. двигателя, кВт	Годовой расход эл. энергии, тыс. кВт·ч	Экономия, тыс. кВт·ч/год
1	2	3	4	5	6
MP-919C	22	133,532	11	67,452	66,08
MP-919A	18,5		11		

Примечание – Источник: собственная разработка.

Вторым энергосберегающим мероприятием является замена трёх электродвигателей на позициях MP-921, MP-928 и MP-921E мощностью 5,5 кВт каждый на электродвигатели мощностью 3 кВт каждый в дренажной системе цеха. В связи с заменой электродвигателей будут заменены и насосы.

Определим годовой расход электроэнергии при работе насоса с номинальной нагрузкой до внедрения мероприятия по формуле (1):

$$\mathcal{E}_{MP\ 921} = 0,0055 \cdot 1560 \cdot 0,7 = 6,006 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч},$$

$$\mathcal{E}_{MP\ 928} = 0,0055 \cdot 1420 \cdot 0,7 = 5,467 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч},$$

$$\mathcal{E}_{MP\ 921E} = 0,0055 \cdot 1640 \cdot 0,7 = 6,314 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч}.$$

По формуле (2) определим общий годовой расход электроэнергии до внедрения мероприятия:

$$\mathcal{E}_{\text{год1}} = 6,006 + 5,467 + 6,314 = 17,787 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч}.$$

По формуле (1) определим годовой расход электроэнергии при работе насоса с номинальной нагрузкой после внедрения мероприятия:

$$\mathcal{E}_{MP\ 921} = 0,003 \cdot 1560 \cdot 0,7 = 3,276 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч},$$

$$\mathcal{E}_{MP\ 928} = 0,003 \cdot 1420 \cdot 0,7 = 2,982 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч}.$$

$$\mathcal{E}_{MP\ 921E} = 0,003 \cdot 1640 \cdot 0,7 = 3,444 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч}.$$

По формуле (2) определим общий годовой расход электроэнергии после внедрения мероприятия:

$$\mathcal{E}_{\text{год2}} = 3,276 + 2,982 + 3,444 = 9,702 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч}.$$

По формуле (3) определим годовую экономию электроэнергии:

$$\mathcal{E}_{\text{эл.эн.}} = 17,787 - 9,702 = 8,085 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч/год}.$$

Полученные результаты сведем в таблицу 3.

Таблица 3 – Энергоэффект от реализации энергосберегающего мероприятия № 2

Позиция	Мощность эл. двигателя, кВт	Годовой расход эл. энергии, тыс. кВт·ч	Мощность нового эл. двигателя, кВт	Годовой расход эл. энергии, тыс. кВт·ч	Экономия, тыс. кВт·ч/год
1	2	3	4	5	6
MP-921	5,5	17,787	3,0	9,702	8,085
MP-928					
MP-921E					

Примечание – Источник: собственная разработка

В качестве третьего мероприятия на всех этажах цеха сульфата аммония, предполагается замена системы освещения, состоящей из рядов светильников с ртутными и

натриевыми лампами типа ДРЛ мощностью 125 Вт и 250 Вт и ДНаТ мощностью 70 Вт и 150 Вт на точечное светодиодное освещение. Вместо старого освещения будут установлены потолочные светодиодные светильники марки ДПП 66-32-421 мощностью 38 Вт.

Перед началом расчёта энергоэффекта необходимо рассчитать коэффициент использования ОУ, характеризующий эффективность использования светового потока источников света. Для этого определим индекс помещения по формуле

$$i = \frac{A \cdot B}{h \cdot (A + B)} \quad (4)$$

где A – длина помещения, м;

B – ширина помещения, м;

h – высота помещения, м.

$$i = \frac{20 \cdot 15}{6 \cdot (20 + 15)} = 1,428.$$

Далее, путём линейных интерполяций определим коэффициент использования [3, с. 52]:

$$K_{\text{и}} = 15 + \frac{1,428 - 1,25}{1,5 - 1,25} \cdot (17 - 15) = 0,164.$$

Расчёт энергоэффекта осуществляется аналогично предыдущим расчётам с использованием формул 1–3.

По формуле (1) определим годовой расход электроэнергии до внедрения мероприятия:

$$\begin{aligned} \mathcal{E}_{125} &= 0,0475 \cdot 4320 \cdot 0,164 = 3,365 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч}, \\ \mathcal{E}_{150} &= 0,0069 \cdot 4320 \cdot 0,164 = 4,888 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч}, \\ \mathcal{E}_{250} &= 0,0085 \cdot 4320 \cdot 0,164 = 6,022 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч}, \\ \mathcal{E}_{70} &= 0,00014 \cdot 4320 \cdot 0,164 = 0,099 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч}. \end{aligned}$$

По формуле (2) определим общий годовой расход электроэнергии до и после внедрения мероприятия:

$$\mathcal{E}_{\text{год}1} = 3,365 + 4,888 + 6,022 + 0,099 = 14,374 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч}.$$

$$\mathcal{E}_{\text{год}2} = 0,003762 \cdot 4320 \cdot 0,164 = 2,665 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч}.$$

По формуле (3) определим годовую экономию электроэнергии:

$$\mathcal{E}_{\text{эл.эн.}} = 14,374 - 2,665 = 11,709 \text{ тыс. кВт} \cdot \text{ч/год}.$$

Полученные результаты сведём в таблицу 4.

Таблица 4 – Энергоэффект от реализации энергосберегающего мероприятия № 3

Ртутные лампы		Годовой расход эл. энергии, тыс. кВт·ч	LED-лампы		Годовой расход эл. энергии, тыс. кВт·ч	Экономия, тыс. кВт·ч/год
кол-во, шт.	мощность, Вт.		кол-во, шт.	мощность, Вт.		
1	2	3	4	5	6	7
38	125	14,374	99	38	2,665	11,709
46	150					
34	250					
2	70					

Примечание – Источник: собственная разработка

Проведение лакокрасочных работ в цеху сульфата аммония (четвертое мероприятие) с целью увеличения естественного освещения позволит сократить расход электроэнергии примерно на 5 %. Данный вид экономии позволит увеличить время перерыва в работе светильников.

Согласно декларации об уровне тарифов Департамента по ценовой политике Министерства экономики Республики Беларусь, тариф на электроэнергию в 2022 году составляет 0,22 руб/кВт [4]. Определим сумму затрат на электроэнергию до проведения организационно-технических мероприятий:

$$\mathcal{E}_{эл.1} = 165,693 \cdot 0,22 = 36,452 \text{ тыс. руб/год.}$$

Определим сумму затрат на электроэнергию после проведения организационно-технических мероприятий:

$$\mathcal{E}_{эл.2} = 79,819 \cdot 0,22 = 17,560 \text{ тыс. руб/год.}$$

Экономический эффект от внедрения энергосберегающих мероприятий в цеху сульфата аммония ОАО «Гродно Азот» составит:

$$\mathcal{E}_{эл.} = 36,452 - 17,560 = 18,892 \text{ тыс. руб/год.}$$

Таким образом, характер производства сульфата аммония ОАО «Гродно Азот», наличие в его составе энергоемких установок и агрегатов определяют достаточно высокое потребление энергоресурсов. Реализация разработанных организационно-технических мероприятий по энергосбережению и повышению энергоэффективности производства является актуальной задачей для предприятия, это требование времени, без которого невозможно обеспечить рентабельность производства, конкурентоспособность продукции при постоянном росте тарифов на энергоносители.

Литература

1. Технический отчёт № 2021-37.05 для энергетического паспорта, объекта цех сульфат аммония, ОАО «Гродно Азот». – Гродно, 2021. – 14 с.
2. Радкевич, В. Н. Электроснабжение промышленных предприятий: учебное пособие для вузов / В. Н. Радкевич, В. Б. Козловская, И. В. Колосова. – Минск : ИВЦ Минфина, 2015. – 579 с.
3. Козерук, А. С. Расчет освещенности от источников различного типа: лабораторный практикум для студентов / А. С. Козерук, А. В. Грищенко. – Минск : БНТУ, 2020. – 54 с.
4. Тарифы на электроэнергию [Электронный ресурс] // MYFIN. – Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/tarify-na-elektroenergiyu-dlya-yuridicheskikh-lic>. – Дата доступа: 27.09.2022.

Савельев А. А., директор автономной некоммерческой научно-исследовательской организации «Лаборатория Сервисологии»,
директор по развитию группы компаний «Старлинк»,
г. Москва, Российская Федерация

О ПЕРСПЕКТИВАХ ПРИМЕНЕНИЯ КОНЦЕПЦИИ SRM В ЗАКУПКАХ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ

Научная и нормативно-правовая база в области управления закупочной деятельностью на постсоветском пространстве разработана преимущественно в отношении закупок товарно-материальных ценностей. Для повышения эффективности закупок услуг как нематериальных ресурсов, и развития взаимоотношений с их поставщиками требуется адаптация существующих методов и подходов [5, с. 4].

В научных и деловых изданиях авторами применяются различные подходы к классификации закупок. Для наглядности представим их в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к классификации закупок [составлено автором]

Принципы классификации	Типы и виды закупок	Авторы
1	2	3
Географический принцип	— локальные; — международные	У. Крейн (США) [9]
Принцип аффилированности поставщиков	— внешние; — внутренние	С. Гхош (Deloitte) [11]
По форме собственности компании-заказчика	— государственные; — коммерческие	Concord (США) [14] Т. Хокинс, М. Гравье, Э. Поули (США) [12] Ш. Газула, А. Вадали (Швеция) [10]
По количеству участников	— конкурентные; — неконкурентные	Вашингтонский университет (США) [15] Университет Айдахо (США) [17]
По типу закупочной процедуры / способу определения поставщика	— конкурсы; — аукционы; — запросы котировок; — закупки у единственного поставщика; — запросы цен; — запросы предложений; — редукционы, — предварительные отборы; — коммерческие отборы; — конкурентные отборы; — запросы оферт; и др.	Федеральный закон № 44-ФЗ (РФ) [3] Федеральный закон № 223-ФЗ (РФ) 2] «РТС-тендер» (РФ) [1]
По целям применения объекта закупки	— прямые (для производства основного продукта); — косвенные (остальные)	Logistiikan Maailma (Финляндия) [8]
По генезису объекта закупки	— закупки товаров; — закупки услуг	Э. Дженкинс (США) [13]

Закупки услуг как нематериальных ценностей, выделяемые как отдельный вид закупок, обладают определёнными организационными особенностями по сравнению с закупками товарно-материальных ценностей, например:

- периоды оказания услуг могут быть фиксированными либо бессрочными, в то время как сроки и этапы поставки ТМЦ оговариваются заранее;
- платежи за оказание услуг могут быть разовыми либо регулярными, в случае закупки ТМЦ сумма счёта к оплате зависит от объёма поставки;
- оценить качество услуг можно только после начала их использования, качество товара в некоторых случаях можно до начала эксплуатации – при первом осмотре;
- факты оказания услуг и поставки ТМЦ оформляются разными типами документов.

Следовательно, закупки услуг, по сравнению с закупкой товаров, обладают собственной спецификой и требуют специального планирования, бюджетирования, организации процесса и подготовки специалистов по закупкам [5, с. 13].

Наиболее широко распространённой управленческой концепцией в области закупочной деятельности является управление цепочками поставок (Supply Chain Management). Цепочка поставок включает все взаимодействующие стороны, прямо или косвенно участвующие в удовлетворения потребительского спроса: производитель, его поставщики, перевозчики, склады, розничные продавцы и покупатели. Этапы цепочки поставок схематично представлены на рисунке № 1 [7].

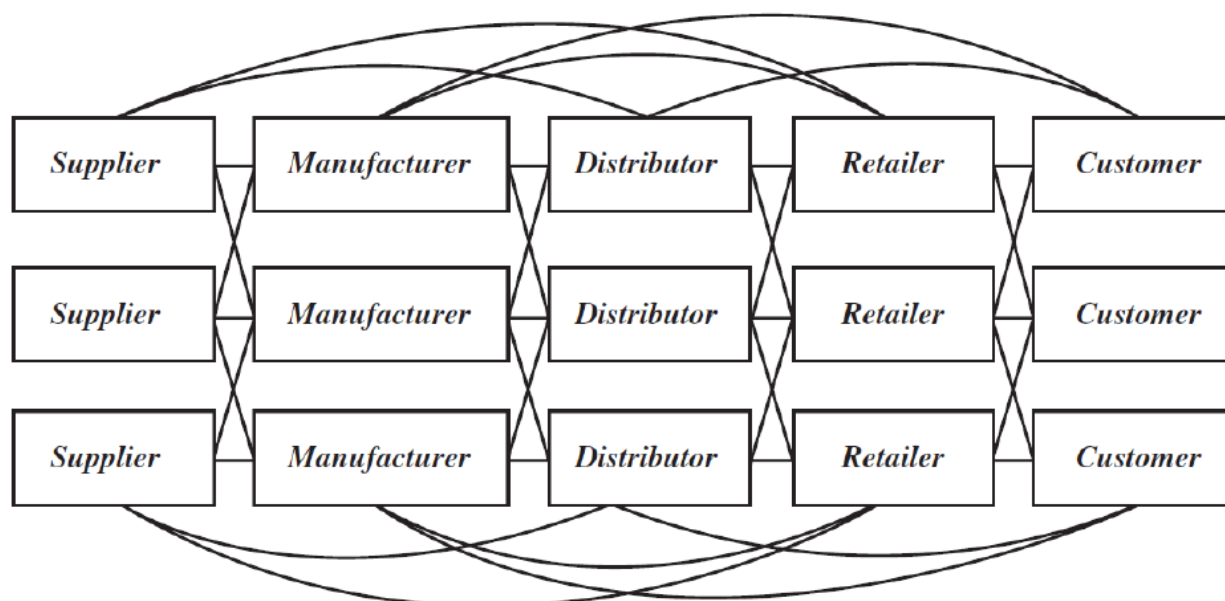


Рисунок 1 – Этапы цепочки поставок [7]

Рассматривая схему этапов цепочки поставок, можно заметить отсутствие взаимосвязи «Поставщик -> Покупатель». Это обусловлено тем, что концепция SCM рассматривает поставщиков исключительно как источник сырья, материалов, заготовок и деталей для производства товаров. Не учитываются варианты, при которых дистрибьютор может быть для производителя поставщиком логистических услуг, сеть розничных магазинов – поставщиком маркетинговых и рекламных услуг для дистрибью-

тора или производителя, и т. д. Следовательно, указанная концепция не является оптимальной применительно к организации закупок услуг как нематериальных ценностей, необходимо исследовать и адаптировать альтернативные концепции, учитывающие организационные особенности закупок услуг, представленные выше.

В качестве инструмента для решения проблем управления закупками в сфере услуг представляет интерес концепция SRM (Supplier Relationship Management – управление взаимоотношениями с поставщиками), представляющая собой практику планирования, реализации, развития и контроля взаимоотношения компании с текущими и потенциальными поставщиками [6, с. 55].

SRM включает 6 базовых элементов, представляющих ценность для бизнеса (см. рисунок № 2):

- ценностное предложение и драйверы бизнеса;
- вовлечение и поддержка заинтересованных сторон;
- управление и процессы;
- люди и компетенции;
- информация и технологии;
- развитие взаимоотношений и культура [16].

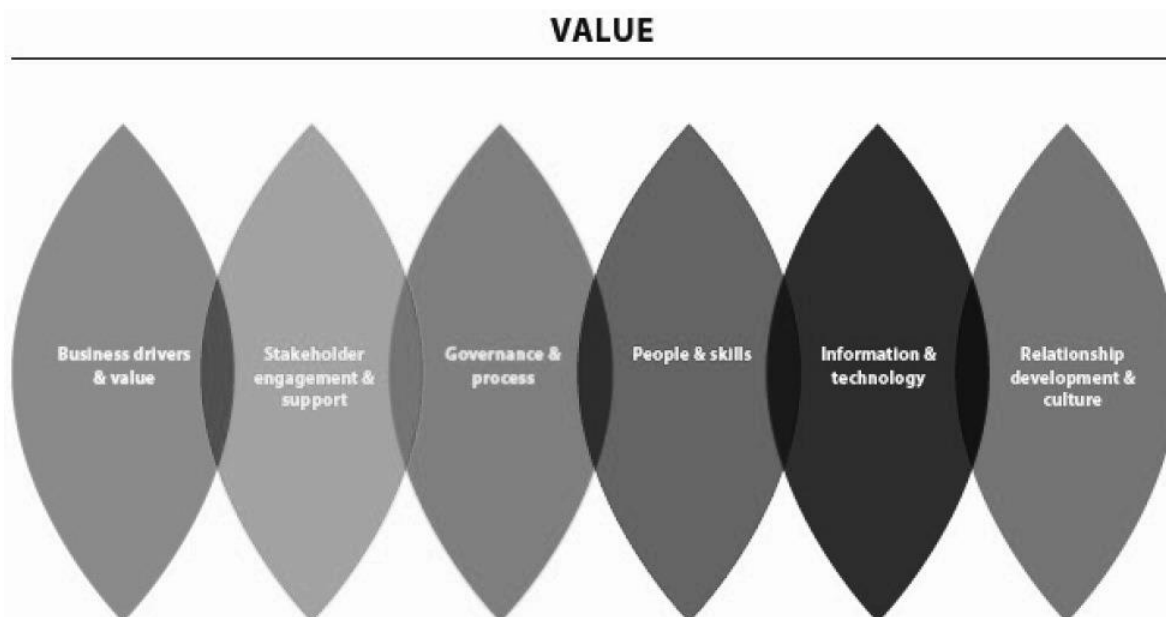


Рисунок 2 – Базовые элементы SRM [16]

Далее проанализируем потенциал применения положений концепции SRM применительно к управлению закупочной деятельностью на примере телекоммуникационного бизнеса.

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 [4, с. 35].

Заказчиками услуг связи могут быть корпорации и предпринимательские структуры (рынок B2B — business-to-business), государственные учреждения (рынок B2G —

business-to-government), а также непосредственно сами операторы связи в рамках межоператорского взаимодействия (рынок B2O — business-to-operator).

Последний представляет особый интерес применительно к рассматриваемой теме, поскольку текущая сложившаяся практика закупок межоператорских услуг связи далека от идеально выстроенных бизнес-процессов: согласно проведённым исследованиям имеют место неоправданно высокие временные затраты на поиск оператора-поставщика [4, с. 37].

Базовые элементы SRM способны предложить ряд инструментов и мероприятий, направленных на совершенствование управления взаимоотношениями с поставщиками на данном рынке.

Например, в рамках базового элемента «Вовлечение и поддержка заинтересованных лиц» предлагается внедрить практику получения обратной связи «Голос поставщика». Методику и форму опроса следует разработать индивидуально для участников данного рынка. Получение обратной связи от поставщиков позволит выявить проблемные зоны, наладить более тесные отношения с партнёрами и оптимизировать внутренние бизнес-процессы.

В рамках элемента «Управление и процессы» рекомендуется внедрить систему оценки предложений поставщиков на основе адаптации методов принятия решений в условиях многокритериальности, что позволит снизить возможные производственные, финансовые и репутационные риски компании.

В соответствии с положениями элемента «Люди и компетенции» рекомендуется организовать обучение специалистов по межоператорскому взаимодействию по программе, разработанной в соответствии с принципами управления по компетенциям, что позволит сократить время адаптации специалистов при приёме на работу или переводе на новую должность.

На основе элемента «Информация и технологии» предлагается на уровне профессионального сообщества B2O внедрить информационную систему, представляющую собой единую базу запросов и предложений межоператорских каналов связи, что позволит осуществлять поиск оператора-партнёра по заданным параметрам и значительно снизить временные затраты на осуществление ежедневной рутинной работы специалистов.

Предложенные инструменты прошли экспертную оценку среди представителей российского межоператорского сообщества, а также опытное тестирование на базе одного из московских операторов связи, что позволило подтвердить целесообразность и высокий потенциал практического применения концепции SRM на рынке B2O [5, с. 20].

Литература

1. Виды процедур: Электронная площадка «РТС-тендер» для корпоративных закупок // ООО «РТС-тендер» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://help.rts-tender.ru/articles/list?id=737>.

2. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц : Федер. закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ: в ред. от 16.04.2022 // Собрание законодательства РФ. 25.07.2011. № 30. ст. 4571.

3. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд : Федер. закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ: в ред. от 16.04.2022 // Собрание законодательства РФ. 08.04.2013. № 14. ст. 1652.

4. Савельев, А. А. Особенности организации закупок услуг связи на рынках B2B и B2O / А. А. Савельев // 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. — : Брест Издательство БрГТУ, , 2021. — С. 34–38.
5. Савельев, А. А. Развитие управления взаимоотношениями с поставщиками услуг связи на российском межоператорском рынке / А. А. Савельев // МГПУ[Электронный ресурс] – 2022. – Режим доступа: <https://www.mgpu.ru/wp-content/uploads/2022/06/Nauchnyj-doklad-Savelev-A.A.pdf>.
6. Akamp, M. Supplier management in developing countries / M. Akamp, M. Müller // Journal of Cleaner Production. – 2013. – (56). – P. 54–62.
7. Chopra, S., Supply chain management : strategy, planning and operation. 5th ed / S. Chopra, P. Meindl Pearson, 2013. – 516 p.
8. Classification of procurement. – Logistiikan Maailma [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.logistiikanmaailma.fi/en/buyingselling/procurement-and-purchases/classification-of-procurement/>
9. Crane, W. Domestic vs. International Sourcing / W. Crane // William Crane. – IndustryStar. [Электронный ресурс] – 2015. – Режим доступа: <https://www.industrystar.com/blog/2015/08/domestic-vs-international-sourcing>.
10. Gazula, S., Comparision of Public Tender Process between Sweden and India / S. Gazula, A. Kumar Vadali // Software Engineering Master Thesis. Karlskrona, Sweden, Blekinge Institute of Technology, 2012. 41 p.
11. Ghosh, S. Internal Procurement vs. External Procurement / S. Ghosh // Sujoy Ghosh. – CodingBlues, 2018. [Электронный ресурс] – 2018 – Режим доступа: <https://codingblues.com/2018/03/05/internal-procurement-vs-external-procurement/>.
12. Hawkins, T. G. Public Versus Private Sector Procurement Ethics and Strategy: What Each Sector Can Learn from the Other / Timothy G. Hawkins, Michael J. Gravier, Edward H. Powley // Journal of Business Ethics (Springer) – 2011. – (11). – P. 567–586.
13. Jenkins, A. What is Procurement? Types, Processes & Technology / Abby Jenkins // Oracle NetSuite [Electronic resource] – 2021. – Mode of access: <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/accounting/procurement.shtml>.
14. Private vs. Public Sector Procurement Practices // Concord Editorial. [Electronic resource] – 2019. – Mode of access: <https://www.concordnow.com/blog/private-vs-public-sector-procurement-practices>.
15. Procurement glossary : University of Washington, 2016. – 19 p.
16. Shutes M. Six pillars for successful SRM (Part 1) : State of Flux, 2016. [Electronic resource] – Mode of access: [https://www.stateofflux.co.uk/ideas-and-insights/blog/june-2016/six-pillars-for-successful-srm-\(part-1\)](https://www.stateofflux.co.uk/ideas-and-insights/blog/june-2016/six-pillars-for-successful-srm-(part-1)).
17. Sole Source Justification / Idaho State University [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.isu.edu/purchasing/purchase-ordersreqmasters/what-is-a-sole-source>.

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

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях глобализации, постоянной конкуренции основой конкурентоспособности выступают инновации, которые позволяют странам, имеющим инновационные конкурентные преимущества, занимать соответствующее место в мире. Уже сейчас применение инноваций как одного из основных факторов повышения уровня конкурентоспособности Республики Беларусь системно не производится. Следовательно, стратегические задачи должны повысить конкурентоспособность отечественной экономики на инновационном этапе, что позволит отечественным производителям бороться с конкурентами на внутреннем и внешнем рынках, а также помочь занять достойное положение рядом с развитыми странами.

Для стран, принадлежащих к инновационным лидерам, характерна высокая концентрация наиболее рентабельных видов бизнеса (продукт с наибольшим содержанием добавленной стоимости), преимущественно высокотехнологичная структура национального производства, вынос за пределы страны промышленно-технологического цикла эколого- и ресурсоемких производств, сосредоточение крупнейших финансовых потоков [1].

Таким образом, конкурентоспособность, экономический рост и инновационная деятельность тесно связаны между собой. Ставка на инновации в современных экономических условиях является наиболее перспективным подходом.

Победу в конкурентной борьбе одерживают именно те участники рынка, которые занимают активную позицию в использовании инноваций [2]. Именно инновации определяют конкурентные преимущества в рыночной борьбе, реализация которых позволяет активно участвовать в формировании мировой экономической системы благодаря достижению инновационной конкурентоспособности на национальном уровне.

Учитывая влияние и способы создания конкурентного преимущества, важно выделить двух главных видов инноваций:

1. Возрастающие инновации (*incremental innovation*) – характеризующие усовершенствования продуктов и технологий. Вводятся чаще всего систематически, позволяя осуществлять постепенный рост или поддержание конкурентоспособности. Их можно трактовать как фактор, последовательно, линейно влияющий на рост конкурентоспособности.

2. Радикальные инновации (*radical innovation*) – создают не только новые технологии и продукты, но также новые бизнес-концепции. Их скачкообразный, в целом, ре-

волюционный характер вызывает то, что они обеспечивают часто длительное конкурентное преимущество, создавая новые условия конкуренции [3].

Как возрастающие, так и радикальные инновации влияют на три важные сферы, которые являются решающими для конкурентоспособности (таблица 1):

1. Экономика и образующие ее секторы.
2. Предприятия и реализуемые ими бизнес-деятельности.
3. Продукты и процессы

Таблица 1 – Сферы влияния инноваций [3]

Виды инноваций	Сферы влияния инноваций		
	Экономика и ее секторы	Предприятия	Продукты и процессы
1	2	3	4
Возрастающие	– Отношения между предприятиями (B2B); – Интеграция цепочки поставок	– Процессы усовершенствования организаций (реинжиниринг, TQM)	– Модифицированные процессы и продукты
Радикальные	– Новые, инновационные структуры секторов и экономики	– Создание новых бизнес-концепций	– Изменение конфигурации процессов; – Новые продукты

В первой сфере влияние растущих инноваций проявляется преимущественно в построении бизнес-отношений типа B2B, а также изменения и усовершенствования цепи поставок. Напротив, радикальные инновации создают новые секторы экономики. Создаются и так называемые предприятия новой экономики, которые используют, к примеру, биотехнологии или нанотехнологии. Возникающие новые секторы приводят к структурным изменениям в экономике, повышая роль в ней и число предприятий, основанных на знаниях.

В сфере предприятий и их бизнес-деятельности возрастающая инновационность связана с усовершенствованием организации, например, реинжиниринг или TQM. В свою очередь, радикальные инновации создают новые бизнес-концепции.

Влияние растущих инноваций на продукты и процессы выражается в их улучшении и модификации. Радикальные инновации приводят к изменению конфигурации операций, созданию новых продуктов и процессов.

Эффективное осуществление инноваций позволяет создать определяющие стратегические преимущества в наиболее конкурентных отраслях [4]. Предприятия-лидеры достигают конкурентных преимуществ благодаря инновациям – путем использования как новых технологий, так и методов работы. После достижения преимуществ удержание их становится возможным только путем постоянных усовершенствований, то есть непрерывных инноваций. Таким образом, на современном на этапе мирового экономического развития главным признаком конкурентоспособности становится ее инновационность, то есть способность системы к непрерывному развитию, обновлению и изменениям деятельности на основе усвоения нововведений. Инновационность также означает использование имеющегося научно-технического, информационного и интеллектуального потенциала в целях дальнейшего развития, повышения результатов деятельности и качества жизни [5].

Воздействие инновационности на формирование конкурентоспособности системы приведено на рисунке 1.

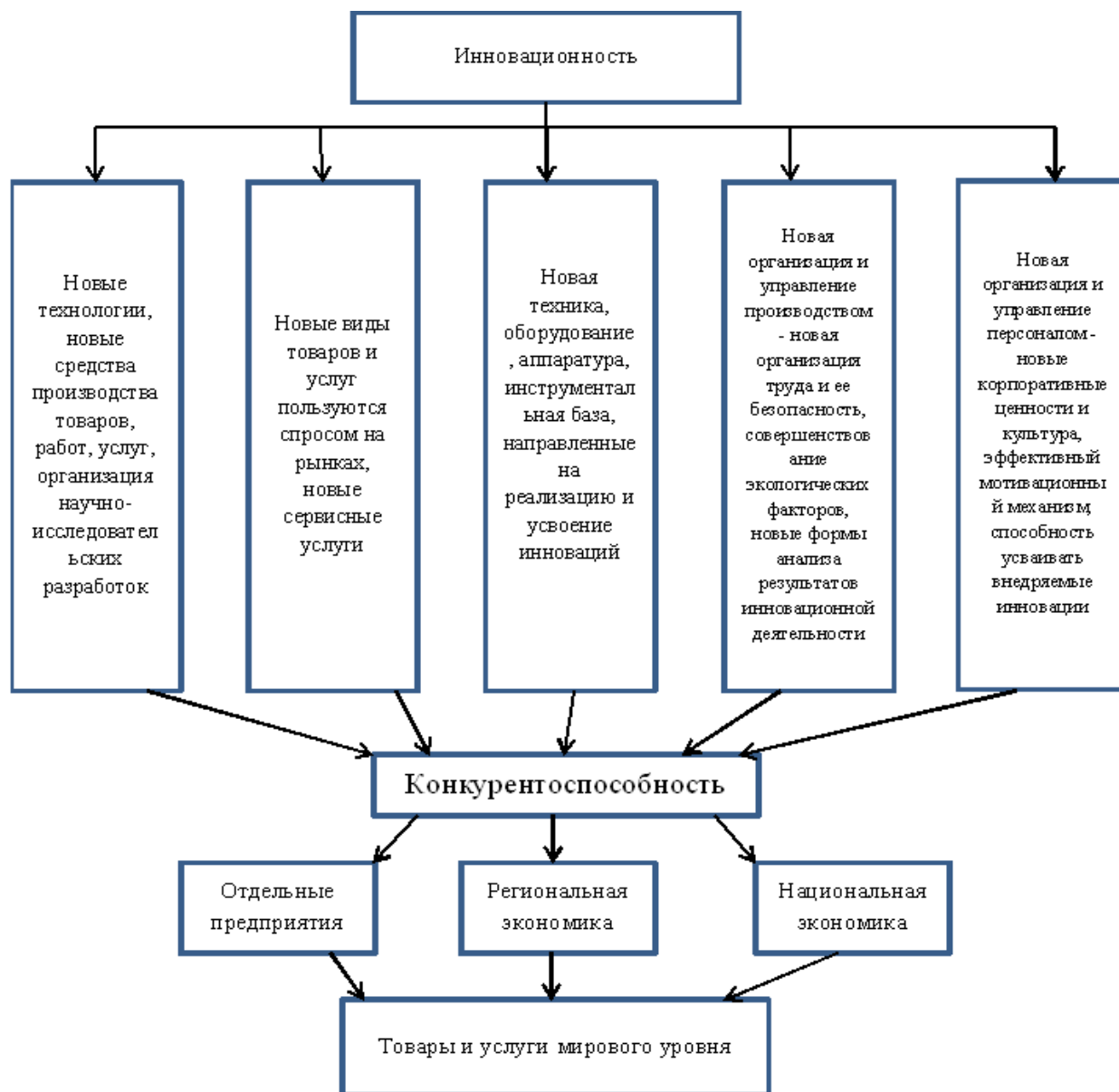


Рисунок 1 – Влияние инновационности на формирование конкурентоспособности [3]

Иновационность опирается на процесс усовершенствования, открытия нового, т. е. на эффективное усвоение и внедрение новшеств, направленных на обновление технологий, техники, организации производства и разработку новой продукции, проведение социальных инноваций, направленных на эффективное изменение поведения персонала с целью получения запланированных результатов. Само сочетание всех составляющих позволяет системе не только выжить в условиях обострения конкуренции, но и достичь необходимого уровня конкурентоспособности.

Интересен взгляд на инновации как важный элемент формирования стратегий, а также бизнес-моделей, которые взаимодействуют с ними. Особенно важной научно-исследовательской проблемой являются структуры и принципы построения современных бизнес-моделей, в которых особую роль играют разные формы инноваций. Я. Бжуска предлагает следующий состав элементов инновационной бизнес модели (рисунок 2).



Рисунок 2 – Элементы инновационной бизнес-модели [3]

Четыре важнейших его элемента, то есть базовая стратегия, стратегические запасы, связь и отношения с клиентами, ценности сети взаимосвязаны, создавая характерные три «моста», которые приведены ниже:

1. Базовая стратегия ⇒ конфигурация действий ⇒ стратегические средства.
2. Базовая стратегия ⇒ выгода для клиента ⇒ связь и отношения с клиентами.
3. Стратегические средства ⇒ границы деятельности предприятия ⇒ ценность сети.

Основанием построения модели, следовательно, и ее элементов, а также сочетающих «мостов», является потенциал прибыли. Выделяют четыре фактора, определяющих потенциал:

- эффективность;
- уникальность;
- внутренняя обусловленность;
- замыслы и способность к созданию прибыли [4].

Важнейшие преимущества описанной модели заключаются в том, что она трактует свои элементы как источники инноваций и идентификацию существенных связей, которые связаны с внедрением инноваций в отдельные элементы модели. Для успешности модели в большинстве случаев решающими являются внутренние связи (мосты) между компонентами модели и внешние отношения.

На сегодняшний момент нет страны, где экономическое соревнование за лидерство на мировых рынках не было связано с инновациями. Еще в большей степени это касается нашего государства, ведь создать и особенно удержать национальные конкурент-

ные преимущества, реализовать их в экономике мирового рынка можно только путем инновационного развития.

Таким образом, основой нового стратегического курса, его определяющим приоритетом для нашей страны должны стать разработка и реализация программы, направленной на инновационное развитие. Необходимо изменить приоритеты промышленной политики и осуществить переориентацию промышленного комплекса на преимущественное развитие высокотехнологичных отраслей. Инновационное развитие позволит достичь необходимого уровня конкурентоспособности продукции с целью свободной конкуренции на мировых рынках.

Литература

1. Богма, О. С., Роль инноваций в обеспечении конкурентоспособности национальной экономики / О. С. Богма, О. В. Болдуева, // Вестник Запорожского национального университета. – 2010. – № 3 (7). – С. 166–170.
2. Influence of Financial Factors on Improving of Enterprise Competitiveness / Khalimon, T. [et al.] // Accounting and Finance. – 2017. – № 2. – С. 127–132.
3. Бжуска, Я. Инновационные модели бизнеса / Я. Бжуска // Вестник Национального университета «Львовская политехника». – 2008. – № 628. – С. 29–35.
4. Позняк, С. В. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности предприятий / С. В. Позняк // Эффективная экономика. – 2015. – № 10. – С. 25–30.
5. Оковкина, О. Н. Пути повышения конкурентоспособности предприятия / О. Н. Оковкина // Экономический журнал. – 2012. – № 19. – С. 37–42.

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

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Электронная коммерция – это сфера цифровой экономики, которая включает в себя все финансовые и торговые транзакции, осуществляемые при помощи компьютерных сетей, и бизнес-процессы, связанные с проведением таких транзакций [1].

Все рынки электронной коммерции в течение нескольких лет растут заметными темпами. Ожидается, что онлайн-рынок вырастет как минимум на 65 % в 2017–2022 гг. В 2020 году розничные продажи электронной торговли по всему миру составили 3,6 триллиона долларов США, а доходы от электронной торговли в 2021 году, согласно прогнозам, вырастут до 4,88 триллиона долларов США.

К электронной коммерции относят:

- электронный обмен информацией (Electronic Data Interchange, EDI);
- электронное движение капитала (Electronic Funds Transfer, EFT);
- электронную торговлю (англ. e-trade);
- электронные деньги (e-cash);
- электронный маркетинг (e-marketing);
- электронный банкинг (e-banking);
- электронные страховые услуги (e-insurance).

Интернет-торговля по-прежнему продолжает развиваться бурными, стремительными темпами во всем мире. Наша Республика Беларусь не стала исключением из правил: в 2021 году онлайн-продажи выросли на четверть. Основным каналом торговли остаются белорусские интернет-магазины. Повысился спрос на продовольственные товары, вырос спрос на товары, бывшие в употреблении.

За прошлый год оптовый товарооборот в Беларуси вырос на 4,4 % до 130,1 млрд. рублей, розничный – на 1,6% до 60 млрд. рублей, а вот оборот общепита – на 14,4 % до 3,2 млрд. рублей. Рынок e-commerce остался самым быстрорастущим сегментом онлайн-торговли в Беларуси. На его развитие до 2020 года влияло повышение доверия к онлайн-магазинам, проникновение интернета в стране, инвестиции игроков в рекламу и инфраструктуру. На торговле в последнее время оказала влияние пандемия, она вынудила потребителей все чаще совершать покупки онлайн.

Предполагается, что доля интернет-продаж в розничном товарообороте Республики Беларусь к концу 2022 года может достичь 6 %. Данные результаты содержатся в докладе республиканской Ассоциации предприятий онлайн-торговли (АПОТ). Так, в 2019 году, по оценкам Белстата, на интернет-торговлю приходилось всего 4,1 % от всех возможных розничных продаж.

В Беларуси постоянно растет количество зарегистрированных интернет-магазинов. В 2018 году в торговом реестре их было зарегистрировано 16 тысяч. За последние три года число интернет-магазинов выросло на 70 % и на начало 2022 года составило уже почти 28 тысяч.

Естественно, большая часть белорусских онлайн-магазинов (61 %) зарегистрирована в столице г. Минске. На Минскую область приходится 16 % магазинов, а остальные 23 % относительно равномерно распределены между областными центрами (по 4–6 %). Также можно отметить, что около 53 % интернет-магазинов в республике зарегистрировано на индивидуальных предпринимателей, а оставшиеся 47 % принадлежат юридическим лицам.

Тренд 2021 года – белорусы намного активнее торговали через интернет ненужными или бывшими в употреблении товарами [2].

В прошлом году физические лица на 40 % до 3,48 млн долларов увеличили затраты на размещение и продвижение объявлений на интернет-площадках, в то время как юридические лица сократили их на 8 % до 9,79 млн долларов.

Это говорит о том, что в 2021 году онлайн-продажи показывают самые высокие темпы за несколько прошлых лет. Так, за восемь месяцев этого года товарооборот в интернете вырос на 30 %. Активность покупателей на некоторых площадках в этот период выросла в два раза и более.

Рост по итогам 2020 года доли e-commerce в общем розничном товарообороте до 4,5 % (2,2 млрд рублей). Согласно данным исследования, более 50 % белорусов 2020 году совершали покупки в интернете.

В таблице 1 приведена динамика изменения покупки товаров с помощью электронной коммерции.

Таблица 1 – Товарооборот по отдельным группам товаров

Наименование товара	2018	2019	2020
1	2	3	4
Техника и электроника	50 %	52 %	57 %
Одежда, обувь, аксессуары	52 %	51 %	55 %
Косметика, парфюмерия	34 %	31 %	36 %
Доставка готовой еды	20 %	228 %	33 %
Товары для детей	27 %	33 %	30 %
Билеты на мероприятия	22 %	26 %	28 %
Продукты питания для дома	22 %	27 %	27 %
Мебель и товары для дома	13 %	17 %	18 %
Спортивные товары	12 %	12 %	15 %
Строительство и ремонт	8 %	10 %	12 %
Автотовары	12 %	13 %	15 %
Товары для животных	9 %	15 %	12 %
Товары для отдыха	8 %	9 %	9 %
Аренда, покупка недвижимости	6 %	4 %	4 %
Автомобили, мотоциклы	1 %	1 %	1 %

Как видно из таблицы, большинство белорусов покупают в интернете технику и электронику, одежду, обувь и аксессуары, косметику и парфюмерию, доставку готовой еды и товары для детей. Быстрее всего за последний год в интернете вырос спрос на технику и электронику, доставку готовой еды средства ухода за собой и спортивные товары.

За предыдущий 2021 год онлайн-продажи в белорусских интернет-магазинах выросли на 25 % что составило 3,4 млрд рублей. В то время как доля интернет-продаж в розничном товарообороте страны составила 5,8 %.

В число самым популярных категорий для покупок вошли следующие товары: бытовая техника и электроника, товары для дома и сада, товары для красоты и здоровья, товары для детей и авто- и мототовары.

Если рассматривать варианты доставки товаров самые распространенные – курьерская и почтовая. По-прежнему растет популярность почтовой доставки она выросла на 3 п. п. до 36 %. А вот услугами курьеров стали пользоваться несколько реже – сейчас этот способ выбирают 48 % покупателей, что на 4 процентных пункта меньше, чем в прошлом году. В прошлом году многие e-commerce потребители делали ставку на открытие точек самовывоза.

Если рассматривать, как производилась оплата, то в 2021-м году 30 % заказов покупателя оплачивали сразу на сайте продавца – это на 3 п. п. чаще, чем в 2020 году. Все также «оплата по факту» является наиболее предпочитаемым вариантом, хотя все же теряет свою былую популярность.

С использованием карточек Белкарт за 10 месяцев 2021 года в белорусских интернет-магазинах совершено 29,8 млн операций на сумму более 1 млрд рублей. Это в свою очередь на 2,4 млн операций больше, чем за весь 2020 год.

Если брать в целом платежи банковскими картами через интернет (без учета платежей через интернет-банкинг), то можно выделить несколько интересных закономерностей. Большая часть электронных платежей приходится на азартные игры, форекс-брокеров и крипто-биржи.

На второе место вышли маркетплейсы – почти 17 % в общем объеме. В прошлом году их доля составляла 8,15 %.

Еще более впечатляющий рост продемонстрировали онлайн-обучение, оплата услуг образования, консалтинг, психологические услуги. По итогам прошлого 2021 года их доля составила 12,83 %, что позволило подняться на 3-е место. Их объем вырос более чем в 4 раза.

Так же подросла и онлайн-продажа билетов – с 4,77 % до 6,19 % в 2021-м году.

Так же отметим рост популярности сайтов закупок и скидков, а также кэшбек сервисов: если за 2020г. их доля составляла всего 1,57 %, то сейчас выросла до 4,39 %, почти в 3 раза.

Также одним из ключевых трендов стал рост платежей с помощью кошельков, в первую очередь Google Pay и Apple Pay [3].

Почему большинство белорусских покупателей делают покупки в онлайн-магазинах, приведено в таблице 2.

Таблица 2 – Что привлекает делать покупки через интернет-магазины

Наименование товара	Ниже цены	Большой выбор	Удобная доставка	Не нужно выходить
1	2	3	4	5
Техника и электроника	74 %	69 %	53 %	59 %
Одежда, обувь, аксессуары	73 %	73 %	45 %	55 %
Товары для детей	67 %	72 %	49 %	63 %
Товары для животных	66 %	72 %	45 %	52 %
Автотовары	65 %	62 %	42 %	52 %
Мебель и товары для дома	65 %	62 %	54 %	49 %
Строительство и ремонт	65 %	58 %	65 %	53 %
Косметика, парфюмерия	64 %	65 %	39 %	51 %
Спортивные товары	62 %	61 %	31 %	46 %

Белорусы приходят в интернет за покупками из-за того, что в онлайн-магазинах низкие цены и широкий выбор товаров.

Электронная коммерция имеет ряд преимуществ для организации: глобальный масштаб, сокращение издержек, бизнес всегда открыт (24/7/365), персонализация, улучшение цепочек поставок, быстрый вывод товара на рынок, низкая стоимость распространения цифровых продуктов. Если брать потребителей, то это: повсеместность, более дешевые продукты и услуги, оперативная доставка, анонимность, большой выбор товаров и услуг, персонализация, электронная социализация для общества. Для всего общества: широкий перечень предоставляемых услуг (например, образование, здравоохранение, коммунальное обслуживание), повышение уровня жизни, повышение национальной безопасности, уменьшение «цифрового» разрыва, онлайн-продажа/заказ товаров/услуг уменьшает автомобильный трафик и снижает загрязнение окружающей среды [4].

Электронная коммерция – это важная составляющая в жизни современного развитого общества. Основные преимущества электронной коммерции – простота осуществления заказов, скорость поиска необходимых товаров и услуг, широкий выбор предоставляемой продукции. В связи с этим востребовано усовершенствование компьютерных технологий, которое ведет не только к упрощению использования системы виртуальных заказов, но и к улучшению качества осуществления операций [4]. В заключение можно отметить, что развитие интернет-торговли во всем мире идет высокими темпами. Беларусь постепенно перестает быть аутсайдером в этом деле и все больше внедряет в нашу жизнь e-commerce. Для ее развития есть все составляющие. Главным вызовом развития e-commerce во всем мире является рост требований к технологической составляющей интернет-магазинов, необходимость продвижения и обеспечения безопасности личных и платежных данных покупателей. Однако рынок находит пути решения всех насущных проблем в отрасли.

Литература

1. Юрасов, А. В. «Основы электронной коммерции» / А. В. Юрасов. – М. : Горячая линия-Телеком, 2007. – 245с.
2. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 10.10.2022.
3. Office Life [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://officelife.media/news/23242-obem-rynka-e-commerce-v-belarusi-vyros-do-2-3-mlrd-rublej-v-2020-godu/>. – Дата доступа: 10.10.2022.
4. Введение в цифровую экономику / А. В. Кешелава [и др.]. – М., 2017. – 28 с.

Электронная коммерция имеет ряд преимуществ для организации: глобальный масштаб, сокращение издержек, бизнес всегда открыт (24/7/365), персонализация, улучшение цепочек поставок, быстрый вывод товара на рынок, низкая стоимость распространения цифровых продуктов. Если брать потребителей, то это: повсеместность, более дешевые продукты и услуги, оперативная доставка, анонимность, большой выбор товаров и услуг, персонализация, электронная социализация для общества. Для всего общества: широкий перечень предоставляемых услуг (например, образование, здравоохранение, коммунальное обслуживание), повышение уровня жизни, повышение национальной безопасности, уменьшение «цифрового» разрыва, онлайн-продажа/заказ товаров/услуг уменьшает автомобильный трафик и снижает загрязнение окружающей среды [4].

Электронная коммерция – это важная составляющая в жизни современного развитого общества. Основные преимущества электронной коммерции – простота осуществления заказов, скорость поиска необходимых товаров и услуг, широкий выбор предоставляемой продукции. В связи с этим востребовано усовершенствование компьютерных технологий, которое ведет не только к упрощению использования системы виртуальных заказов, но и к улучшению качества осуществления операций [4]. В заключение можно отметить, что развитие интернет-торговли во всем мире идет высокими темпами. Беларусь постепенно перестает быть аутсайдером в этом деле и все больше внедряет в нашу жизнь e-commerce. Для ее развития есть все составляющие. Главным вызовом развития e-commerce во всем мире является рост требований к технологической составляющей интернет-магазинов, необходимость продвижения и обеспечения безопасности личных и платежных данных покупателей. Однако рынок находит пути решения всех насущных проблем в отрасли.

Литература

1. Юрасов, А. В. «Основы электронной коммерции» / А. В. Юрасов. – М. : Горячая линия-Телеком, 2007. – 245с.
2. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 10.10.2022.
3. Office Life [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://officelife.media/news/23242-obem-rynka-e-commerce-v-belarusi-vyros-do-2-3-mlrd-rublej-v-2020-godu/>. – Дата доступа: 10.10.2022.
4. Введение в цифровую экономику / А. В. Кешелава [и др.]. – М., 2017. – 28 с.

2 СЕКЦИЯ
ФОРМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОГРЕССИВНОГО РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ И ТЕРРИТОРИЙ

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

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ БИЗНЕС-СТРУКТУР ЛИВИИ

Одним из структурных элементов механизма функционирования бизнес-структур являются методы, составляющие способы воздействия на факторы эффективности развития бизнес-структур, они объединены в следующие группы:

1. Регулирование деятельности бизнес-структур является системой экономического, социального, организационного, правового и политического обеспечения благоприятного бизнес-климата для формирования и развития малого предпринимательства. Реализация справедливой регуляторной политики государства в сфере малого бизнеса способствует реализации его потенциала как одного из векторов экономического роста [1, с. 12].

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 [2].

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 [2].

Хотя инструменты мягкого права не имеют обязательной юридической силы, они имеют ряд преимуществ перед формальным регулированием в сфере новых технологий. 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. Стимулирование активности – мероприятия, направленные на рост количества экономических субъектов, их развития, повышения инновационности производства и конкурентоспособности. Низкий уровень внедрения инноваций малым и средним бизнесом, неэффективности государственного регулирования их инновационной активности, значительно сдерживает процесс распространения ценностных социально-экономических ориентиров. Значимость мотивационных аспектов инновационного развития недооценена в системе государственного регулирования Ливии разных секторов отечественной экономики, а также в формировании соответствующей инновационной культуры как способа мышления работодателей и наемных работников [3, с. 24].

3. Оценка эффективности – мероприятия, направленные на диагностику текущего состояния бизнес-структур с целью определения ее возможного потенциала развития. Выделяют следующие виды эффективности деятельности: экономическую, социальную, техническую и организационную эффективность. Все приведенные виды эффективности при взаимодействии образуют синергетический эффект, который оказывает положительный эффект на всю производственно-хозяйственную деятельность предприятия [1, с. 68].

Существенное значение в процессе оценки работы организации отводится диагностике эффективности ее деятельности, что приводит перспективы развития организации и укрепления ее конкурентных позиций на рынке. Оценка эффективности не только играет важную роль в процессе текущего контроля за деятельностью, но и позволяет оперировать необходимой информацией для привлечения собственных и заемных средств, а также формировать общую базу экономической информации об объекте исследования. На наш взгляд именно оценка эффективности деятельности является ключевым фактором формирования стратегии организации для достижения наилучших результатов [3, с. 26].

Содержание анализа вытекает из его функций. Одной из таких функций является изучение характера действия экономических и юридических законов, установление закономерностей и тенденций экономико-правовых явлений и процессов в конкретных условиях предприятия.

Комплексный экономико-правовой анализ деятельности предприятия должен включать в себя рассмотрение целого ряда вопросов (фактически всех), связанных с обеспечением эффективной его работы. При этом приоритетность рассмотрения этих вопросов должна быть обусловлена характером деятельности предприятия.

Литература

1. Орлов, М. В. Эффективность государственного регулирования предпринимательской деятельности: дис. канд. экон. наук / М. В. Орлов. – Москва, 2006. – 164 с.
2. SMEs in Libya's reconstruction: preparing for a post-conflict economy. – Paris: OECD, cop. 2016. – 125 с.
3. Svata, V. System view of business continuity management / V. Svata // Journal of Systems Integration. – 2013. – № 4(2). – PP. 19–35.

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

ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМА КАК ЭЛЕМЕНТ ИНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГА

В настоящее время маркетинг современной компании не может существовать без электронных каналов связи, таких как Интернет, мобильные технологии, телефония, и информационных систем (CRM, личные кабинеты клиентов, системы заказов). Каждый из этих каналов и инструментов открывает множество возможностей для бизнеса.

Сейчас пользователи все больше и больше тратят деньги в сети Интернет, поэтому будущих клиентов компаниям перспективно искать именно здесь. Интернет-маркетинг предоставляет новые способы, инструменты и методы рассказать потенциальным клиентам о новом продукте.

Задача маркетинга состоит в том, чтобы создать ценность продукта и донести ее до потенциального клиента, который проходит определенный путь, прежде чем обратиться в компанию за продуктом и после его использования. Это называется «путь клиента», и задача современного маркетолога состоит в том, чтобы оцифровать каждый шаг клиента на этом пути. Далее рассмотрим различную трактовку определения интернет-маркетинга.

Интернет-маркетинг – это деятельность, направленная на продвижение товаров и услуг в сети Интернет. Основная цель интернет-маркетинга – превратить посетителей сайта в покупателей и увеличить прибыль [6].

Интернет-маркетинг представляет собой комплекс мероприятий, выполняемых современными сетевыми методами, которые направлены на продвижение торговых марок и продажу услуг и товаров в сети Интернет. Интернет-маркетинг следует рассматривать как отдельный вид электронной коммерческой деятельности [1].

Таким образом, можно сделать вывод, что интернет-маркетинг – это область маркетинга, объединяющая все методы маркетинговой коммуникации по продвижению товаров и услуг через онлайн-сервисы. Цель интернет-маркетинга – превратить посетителя сайта в покупателя и увеличить прибыль компании.

Современный интернет-маркетинг – это не только продвижение в Интернете с помощью контекстной рекламы или поисковой оптимизации. Появляются новые инструменты, а различия между существующими иногда стираются. Если раньше контекстная и медийная реклама были самостоятельны и запускались отдельно, то теперь они объединены в единый интерфейс рекламного кабинета. SEO, контент-маркетинг и PR когда-то были отдельными, теперь они работают вместе и дополняют друг друга [5].

Сегодня все инструменты онлайн-маркетинга объединяются, чтобы приблизить рекламодателя к поставленным целям: найти и привлечь пользователей, повысить узнаваемость бренда и увеличить продажи. Следует использовать комплексный подход к интернет-маркетингу. Не останавливаться на одном средстве, а использовать их все, учитывая специфику компании.

Интернет-маркетинг решает следующие задачи:

- создание интернет-проекта, отвечающего бизнес-целям и предпочтениям конкретной целевой аудитории;
- размещение и продвижение продукта (торговой марки, бренда) в сети Интернет;

- привлечение и удержание клиентов через Интернет, предоставление оперативной и полной информации потребителям о товаре;
- проведение маркетинговых исследований в сети Интернет: изучение потребительской аудитории, товарного спроса, эффективности рекламных кампаний и т. д.;
- создание и поддержание положительного имиджа бренда (торговой марки, продукта);
- увеличение продаж;
- оптимизация расходов на рекламу.

Маркетинг играет лидирующую роль в разработке продукта. В начале своего становления одной из основных идей маркетинга было то, что лидеры рынка должны производить лучший продукт в больших количествах. В актуальное время, каким бы хорошим продукт ни был, он не будет узнаваем без цифровых интернет-инструментов.

Основные причины, по которым в настоящее время следует иметь или создать стратегию интернет-маркетинга:

1. Постоянный рост не только числа пользователей Интернета (рисунок 1), но и людей, совершающих покупки в Интернете.

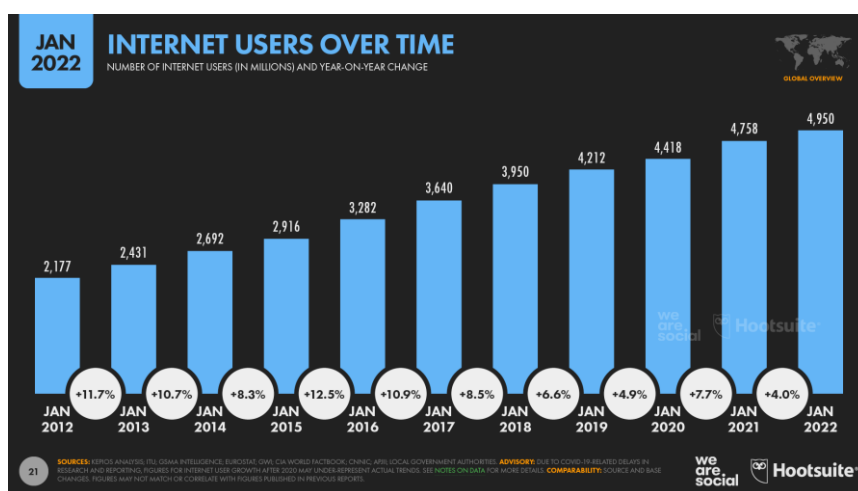


Рисунок 1 – Статистика роста количества интернет-пользователей в мире за 2012–2022 год [7]

Электронная коммерция развивается с каждым днем. Согласно статистике (рисунок 2), можно ожидать, что электронная коммерция будет продолжать стремительно расти во всем мире. Эти статистические данные получены с сервиса Statista и отражают количество глобальных покупателей в Интернете с 2014 года по 2021 год.

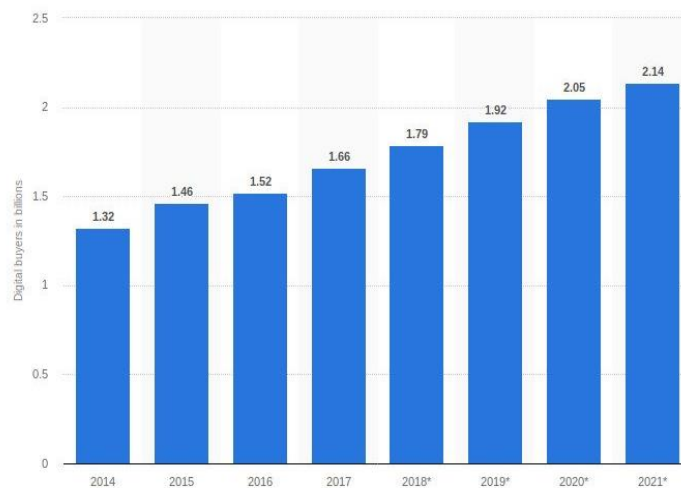


Рисунок 2 – Статистика людей, совершивших покупки в сети Интернет с 2014 по 2021 год [7]

Следовательно, можно сделать вывод, что половина пользователей Интернета хоть раз участвовали в электронной коммерции. Что подтверждает необходимость бизнеса разрабатывать и планировать стратегию интернет-маркетинга.

2. Повышение спроса компаний и клиентов на безопасную и удобную онлайн-среду и ее продвижение. Одним из факторов быстрого перехода из офлайна в онлайн стала пандемия COVID-19. Согласно исследованию, 54 % опрошенных российских компаний полностью или частично перешли на удаленную работу.

Как показало исследование, представители российских компаний долгосрочного влияния пандемии COVID-19: 81 % респондентов считают, что эти события повлияют на бизнес-процессы и организацию компаний в будущем. При этом 47 % респондентов считают, что формат удаленной работы станет одним из общепринятых форматов занятости.

3. Потенциальные будущие клиенты компании – это люди, которые родились и выросли в цифровой среде. Большинство из них принимают спонтанные/эмоциональные решения о покупках в социальных сетях.

Согласно последним данным, около 55 % интернет-пользователей сейчас совершают покупки на основе рекламы, которую они видят в социальных сетях. Эти статистические данные открывают огромные возможности для рекламодателей, ищущих способы привлечения клиентов.

4. Клиенты и конкуренты онлайн. Чем больше каналов цифрового маркетинга охватывает бизнес, тем больше можно узнать о стратегиях конкурентов и потенциальных покупателей.

5. Цифровой маркетинг дает возможность лучше узнать клиентов. Они могут комментировать и отвечать на вопросы в социальных сетях. Также появляется возможность составить портрет целевой аудитории на основе их профилей в Интернете.

Интернет-реклама представляет собой набор инструментов, которые компании используют для продвижения бренда и увеличения продаж.

С развитием веб-технологий в 1990-х годах онлайн-реклама стала виртуальным эквивалентом традиционных методов маркетинга, таких как ролики на телевидении и радио, реклама в газетах, рекламные щиты и т. д.

Целью интернет-рекламы является увеличение продаж товаров или услуг, как за счет онлайн-продаж – как онлайн, так и офлайн – через традиционные каналы продаж [4].

Реклама в Интернете предназначена для убеждения или информирования, влияния на поведение потребителей или мнение интернет-аудитории. Интернет-реклама является одним из маркетинговых инструментов, который можно использовать в сочетании с другими видами рекламы, а также с такими методами, как стимулирование сбыта, индивидуальные продажи или ведение социальных сетей.

Помимо основной задачи – показать посетителям Интернет-ресурса информационно-рекламное сообщение, интернет-реклама обычно позволяет посетителю продолжить общение с рекламодателем и субъектом рекламы. В этом главное отличие Интернет-рекламы от всех остальных видов традиционных рекламных носителей и методов рекламы.

Платформы для размещения Интернет-рекламы:

- интернет-представительство компании;
- рекламные интернет-ресурсы бренда, товара;
- реклама на страницах интернет-магазина;
- продакт-плейсмент в онлайн играх – интеграция рекламируемого продукта или бренда в игровой процесс;

- рассылки подписчикам с помощью e-mail, rss, новостные рассылки, рассылка пресс-релизов;
- площадки социальных медиа (SMM);
- реклама в тематических каталогах;
- интернет-реклама на страницах тематических интернет-ресурсов;
- контекстная реклама в поисковых системах;
- реклама в блогах и на форумах [2].

Интернет-реклама играет огромную роль в продвижении предприятий, среди преимуществ можно отметить следующие:

1. Широкий охват. В настоящее время люди ищут информацию о товарах и услугах с помощью поисковых систем, таких как Google, Яндекс, Yahoo и других. Интернет-реклама – это способ рассказать о бренде более чем 4,3 миллиардам пользователей по всему миру. С помощью Интернета можно легко найти свою целевую аудиторию в разных странах.

2. Подходит для любого бюджета. По данным Seriously Simple Marketing, минимальная стоимость охвата 2000 зрителей в три раза дешевле, чем традиционные методы рекламы, поэтому любая компания, от небольшого семейного бизнеса до крупного предприятия, может извлечь выгоду из онлайн-рекламы и получить максимальную отдачу от финансовых вложений.

3. Увеличивает посещаемость сайта. Чем больше посетителей привлечет компания, тем больше у нее будет клиентов и тем выше уровень продаж. Цель интернет-рекламы – привлечь внимание пользователей и привести их на сайт компании. Таким образом, реклама должна вызывать любопытство и давать людям убедительную причину перейти по ней.

4. Предоставляет варианты таргетинга. В отличие от традиционной рекламы, которую могут увидеть все без исключения, в Интернете возможна таргетированная реклама. Например, компания по производству дорогой мебели может продвигать свою продукцию в социальных сетях среди людей, увлеченных коллекционированием предметов интерьера, с высоким заработком и социальным статусом.

5. Позволяет запускать ретаргетинговые кампании. Это способ связи с потенциальным покупателем, в традиционном маркетинге это был бы диалог: «Добрый день, похоже, вы несколько дней назад присматривали новую модель стиральной машины. У нас есть для вас отличное предложение!». Когда покупатели посещают магазин, открывают вкладки с товарами и не покупают ничего, ретаргетинг позволяет напомнить им о бренде с помощью рекламных баннеров, которые появляются, когда они просматривают сайт.

6. Помогает найти точки взаимодействия с аудиторией. Интернет-реклама позволяет компаниям появляться в нужном месте в нужное время. Использование таких сетей, как Instagram и Pinterest, чтобы представить и продемонстрировать продукты компании. А для распространения новостей и выстраивания долгосрочных отношений с клиентами отличным решением будет email-маркетинг. Комбинирование разных видов цифровой рекламы позволит показать, что компания всегда доступна и готова помочь.

7. Предоставляет четкую статистику. В отличие от офлайн-маркетинга, эффективность которого относительно сложно измерить, онлайн-реклама позволяет точно отслеживать результаты с помощью платформ веб-аналитики, таких как Google Analytics [3].

К основным проблемам, связанным с интернет-рекламой, можно отнести высокую конкуренцию, стоимость ошибок, сложную аналитику и баннерную слепоту. Рассмотрим каждый минус более подробно:

1. Высокая конкуренция. Конечно, это зависит от ниши компании или бренда, но если это не совершенно новый продукт, то придется побороться за внимание клиентов. Необходимо учитывать потребности целевой аудитории и регулярно улучшать продукт, чтобы быть конкурентоспособным.

2. Цена ошибки. Ориентация на неправильную аудиторию, выбор ключевых слов с высокой конкуренцией и продолжение работы рекламной кампании даже после того, как она отключена от сети – наиболее распространенные ошибки, которые могут дорого обойтись. Для их настройки нужен либо специалист высокого уровня, либо большой опыт. Оба варианта требуют вложений.

3. Комплексная аналитика. Для анализа эффективности рекламных кампаний требуется сторонняя платформа, такая как Google Analytics, и опыт для правильной интерпретации результатов. У среднего бизнеса и крупных брендов есть штат аналитиков, чтобы сделать их рекламу более целенаправленной и эффективной. Однако для малого бизнеса это может дорого обойтись.

4. Баннерная слепота. Пользователи сталкиваются с рекламой почти каждый раз, когда открывают Интернет. По этой причине они просто игнорируют рекламные объявления, не замечая их. Чтобы этого не произошло, необходимо убедиться, что баннеры ориентированы на нужную аудиторию, которая может быть заинтересована в продукте или услуге.

Подводя итог, можно сказать, что интернет-реклама, несомненно, является быстрым, гибким и измеримым способом донесения рекламных сообщений до людей во всем мире. Текущая тенденция такова, что молодое поколение привыкло к виртуальному общению, и все компании это понимают. При грамотном использовании всех возможностей данного типа рекламы можно точно выстроить и оптимизировать бюджет и получить превосходные результаты.

Литература

1. Вебер, Л. Эффективный маркетинг в Интернете. Социальные сети, блоги, Twitter и другие инструменты продвижения в Сети – / Л. Вебер. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2010. – 320 с.

2. Гуров, Ф. Продвижение бизнеса в сети Интернет. Всё о PR и рекламе в Сети / Ф. Гуров. – М. : Вершина, 2008. – 152 с.

3. МакКоннелл, Б. Эпидемия контента. Маркетинг в социальных сетях и блогосфере / Б. МакКоннелл, Д. Хуба. – М. : Вершина, 2008. – 192 с.

4. Маршалл, П. Контекстная реклама, которая работает: Библия Google AdWords / П. Маршалл, Б. Тодд. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 464 с.

5. Соколов-Митрич, Д. Яндекс. Книга / Д. Соколов-Митрич. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2014. – 368 с.

6. Ученова, В. В. Реклама: палитра жанров : Монография / В. В. Ученова, Т. Э. Гринберг, К.В. Конаныхин. – М. : Гелла-принт, 2004. – 248 с.

7. Hootsuit [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.hootsuit.com/>. – Дата доступа: 14.10.2022.

Гильц Н. Е., к. э. н., доцент
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева»,
г. Красноярск, Российская Федерация

ВОПРОСЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭЛЕКТРОННЫХ ТОРГОВ НА ПРАВО ПО ОКАЗАНИЮ УСЛУГ ПО СБОРУ, ТРАНСПОРТИРОВКЕ И УТИЛИЗАЦИИ МЕДИЦИНСКИХ ОТХОДОВ

С каждым годом возрастает роль государственного регулирования процесса расходования бюджетных средств, осуществляемого через систему управления размещением заказов на поставку товаров, оказание услуг и выполнение работ для государственных и муниципальных нужд.

Государственный заказ Красноярского края становится одним из наиболее эффективных инструментов региональной экономической политики; инструментом, который не только гарантирует удовлетворение материальной потребности в важнейших бюджетных сферах экономики края, но и который оказывает заметное положительное влияние на развитие производительных сил на территории субъекта Федерации.

Статистические данные показывают, что доля договоров, заключенных в результате тендеров и конкурсов в 2021 году, увеличилась до 75 % [2].

В сложившейся сложной эпидемиологической обстановке в Красноярском крае в настоящий момент времени остро стоит вопрос организации процедуры обращения с медицинскими отходами. Необходимо сформировать систему организации по обращению с медицинскими отходами в учреждениях здравоохранения.

Экологическая и эпидемиологическая безопасность зависит от многих составляющих. Одна из них – сбор, транспортировка и утилизация медицинских отходов. Значимость организации работ по этим процедурам очевидна. В зависимости от степени эпидемиологической, токсикологической и радиационной опасности медицинских отходов, а также их негативного воздействия на среду обитания законодательно определено пять классов опасности [1].

Вывоз подготовленных к утилизации медицинских отходов с территории организаций, осуществляющих медицинскую и/или фармацевтическую деятельность, производится транспортом специализированных организаций к месту последующего обезвреживания, размещения с учётом единой централизованной системы санитарной очистки данной административной территории [1]. Правильно выполненная процедура сохраняет эпидемиологическую ситуацию в регионе.

Важность соблюдения закона и норм начинается с формирования потребности заказчика (медицинских организаций) в оказании данной услуги и заканчивается подписанием акта о выполненных услугах.

Оказания услуг по сбору, транспортировке и обезвреживанию медицинских отходов производится только специализированными транспортными организациями через си-

стему государственных закупок с учетом региональных особенностей территорий. Одним из механизмов при выполнении этих работ является организации совместных электронных торгов (рисунок 1).

Этапы организации электронных торгов на право оказания услуг по сбору, транспортировке и утилизации медицинских отходов включают в себя:

- оценку целесообразности проведения совместных торгов;
- заключение соглашений на делегирование полномочий;
- выбор способа определения поставщика/ исполнителя;
- анализ рынка услуг (поиск исполнителей на территории региона, анализ исполненных контрактов, организация встреч и переговоров с заказчиками и потенциальными участниками работ);
- разработку классификатора (определение классов опасности медицинских отходов, объединение классов в лоты для организации транспортировки);
- сбор информации о потребности заказчика;
- лотирование (объединение лотов по классификатору и по территориальной принадлежности заказчиков);
- проведение процедуры торгов (формирование конечной документации, подведение итогов определения исполнителя, размещение процедуры в ЕИС, заключение контракта);
- мониторинг исполнения контракта.

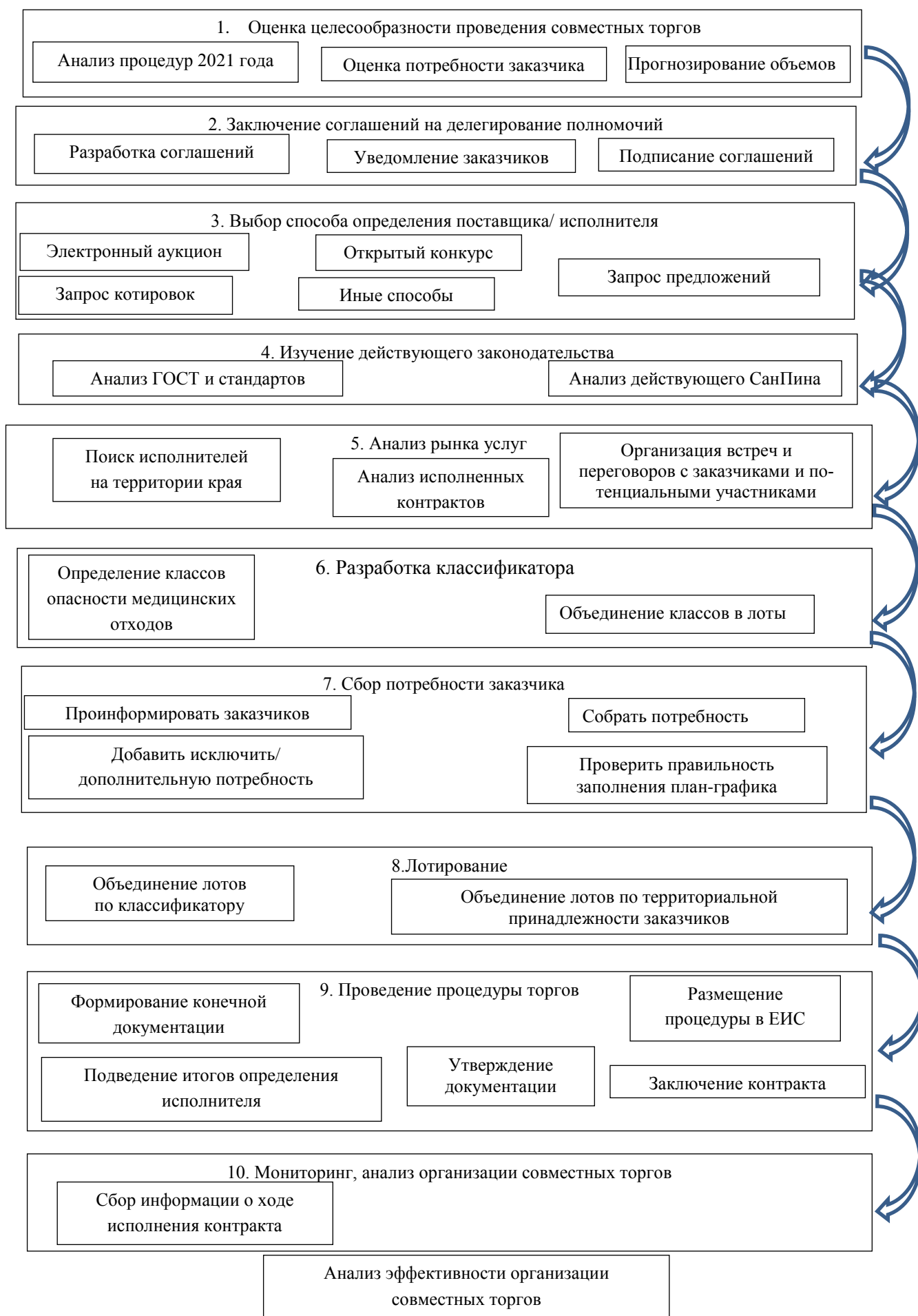
Транспортная составляющая организации этих работ особо проявляется на этапах определения поставщика/ исполнителя и лотирования.

Основные вопросы, которые необходимо обсудить в преддверии электронных торгов на первом из указанных этапов, – это логистический анализ существующих компаний, оказывающих данные услуги в регионе, в том числе наличие региональных особенностей проведения транспортировки и обезвреживания медицинских отходов; наличие лицензирования данного вида деятельности у транспортной организации; правовые документы организации данной услуги; возможность организации укрупненных центров для сбора отходов в удаленных участках региона.

На этапе лотирования предлагается разделить заказчиков, с учетом их территориальной отдаленности и наличия медицинских отходов определенных классов опасности.

Такой подход позволяет правильно разработать маршруты транспортировки, что способствует корректному составлению лотов, более того, существенно снижает начальную (максимальную) цену контракта, выше которой договор не может быть заключен.

Следует отметить, что работа с заказчиками организацией, осуществляющей совместные электронные торги, ведется на всех этапах формирования электронного аукциона, так как заказчиком необходимо заблаговременно вносить соответствующую информацию в план-график и сбор потребности, формирование аукционной документации, размещение процедур, подведение итогов, заключение контрактов – это технические процедуры специалиста, ответственного за размещение государственного заказа.



Пошаговая проработка совместных торгов позволяет минимизировать логистические издержки при выполнении этих важных работ. Более того, соблюдение законодательных аспектов вероятнее при качественной пошаговой работе.

Разделение процедуры по этапам позволяет проработать весь алгоритм работ, избежав упущения основных моментов, а грамотное проведение мониторинга и оценка эффективности выполненных работ позволяет заинтересованным лицам оценить проведенную работу, избежать ошибок в последующих периодах работы.

Литература

1. Санитарно-эпидемиологические требования к содержанию территорий городских и сельских поселений, к водным объектам, питьевой воде и питьевому водоснабжению, атмосферному воздуху, почвам, жилым помещениям, эксплуатации производственных, общественных помещений, организации и проведению санитарно-противоэпидемических (профилактических) мероприятий: СанПиН 2.1.3684-21 [Электронный ресурс]: утвержден от 28.01 2021. – Режим доступа: <https://www.zdrav.ru/articles/4293662741-novyuy-sanpin-pomedothodam-21-m03-19-ddtop>. – Дата обращения 17.10.2022 г.

2. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Сводный аналитический отчет о результатах мониторинга закупок товаров, работ, услуг, осуществляемых в соответствии с Федеральным законом за 2021 г. [Электронный ресурс] Режим доступа: https://gkgz.ru/wp-content/uploads/2022/06/2021_Year.pdf. – Дата обращения 17.10.2022 г.

Дашкевич Т. В., старший преподаватель,
Носко Н. В., старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ВНУТРЕННИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ГАЗОВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ

Стабильная работа отраслей Министерства энергетики, в том числе и газовой, обеспечивает макроэкономическое развитие Республики Беларусь и рост благосостояния населения. Развитие газовой отрасли области в значительной степени определяется ее текущими показателями социально-экономического развития, которые оказывают влияние на объёмы и структуру потребления газа.

Предприятия газовой промышленности должны иметь возможность быстро адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и превосходить своих конкурентов по всем направлениям деятельности, поэтому важное значение для их развития имеет стратегический анализ и планирование, которое осуществляется на уровне области в соответствии с иерархией программ социально-экономического и отраслевого развития, принятых и утверждённых на государственном и областном уровнях.

Специфика современного состояния механизма управления предприятиями газовой промышленности Брестской области заключается в том, что развитие и функционирование данной сферы осуществляется двумя группами субъектов:

1. Областными органами власти, которые решают оперативные вопросы текущего обеспечения институциональных, организационных и правовых основ функционирования и развития газовой отрасли области.

2. Непосредственно предприятиями газовой промышленности.

Данная организационная система управления предприятиями газовой отрасли Брестской области обладает рядом преимуществ:

– оперативное реагирование на происходящие технологические сбои, что связано с малым числом центров управления;

– единая долгосрочная и оперативная политика управления предприятиями газовой отрасли;

– эффективное сотрудничество между государственными органами и предприятиями газовой отрасли;

– субсидирование населения и предприятий.

Однако в данной системе наряду с преимуществами можно выделить и ряд недостатков:

– значительный уровень монополизации газовой отрасли, который снижает мотивацию предприятий повышать производительность труда и качество оказания услуг по обслуживанию потребителей газа;

– при разработке областными органами управления стратегий развития газовой промышленности не всегда удается учесть все пожелания конечных потребителей газа [2, с. 5].

Решение данных проблем может быть осуществлено в процессе совершенствования системы стратегического управления развитием газовой промышленности Республики

Беларусь, в частности Брестской области. Однако для построения эффективной стратегии необходимо дать оценку и провести качественный анализ как внешних, так и внутренних факторов, влияющих на деятельность предприятий данной отрасли.

Так, одним из элементов стратегического анализа газовой промышленности является системное исследование внутренних возможностей предприятий.

При разработке эффективных стратегий для газовых предприятий Брестской области и исследовании их внутренних возможностей может применяться методика выявления ключевых конкурентных преимуществ. Концепция цепочки ценностей является достаточно востребованным подходом построения современных бизнес-моделей и позволяет понять, насколько эффективен вклад каждого предприятия в достижение стратегических целей отрасли.

Идею цепочки ценностей для выявления источников конкурентного преимущества предложил Майкл Портер. Каждый элемент цепочки вносит больший по сравнению с затратами вклад в конечную ценность готового продукта (услуги) для потребителя.

Конкурентное преимущество предприятия, определяется такими факторами как качество, время, снижение затрат, особые условия обслуживания, эксплуатационные характеристики продукта и др. Для достижения существенных преимуществ в бизнесе предприятию следует сосредоточить усилия и ресурсы на реализации какого-то одного звена цепочки, где можно добиться наилучших результатов, используя свои ключевые компетенции.

М. Портер внутри цепочки ценностей разбивал деятельность организации:

- на основные виды деятельности;
- вспомогательные виды деятельности.

Для определения сущности ключевых процессов также можно использовать понятие стратегической компетенции.

В. С. Ефремов и И. А. Ханьков определяли понятие «компетенция» как круг полномочий, предоставленных законом, уставом или иным актом конкретному органу или должностному лицу; знания, опыт в той или иной области. На основе второго базового значения они давали определение, что компетенция – это особое свойство, информационный ресурс, содержащий опыт, знания и навыки о способе организации и управления ресурсами и бизнес-процессами (способностями организации) для достижения поставленных целей, носителем которого индивидуально или коллективно являются работники [3].

Под уровнем стратегической компетенции Т. А. Андреева в своем научном труде понимает способность организации эффективно использовать имеющуюся совокупность особенностей и ресурсов для достижения конкурентных преимуществ в реализации стратегических целей. При этом стратегическая компетенция представляет собой некую интегрированную целостность отдельных показателей, составляющих стратегические цели организации, которые могут быть достигнуты при эффективном использовании всех ресурсов и потенциальных возможностей [1].

Для предприятий газовой промышленности выявление ключевых компетенций или конкурентных преимуществ подразумевает определение ключевых процессов на различных уровнях с определением тех из них, которые являются наиболее эффективными для достижения стратегических показателей.

Для того чтобы определить, где предприятие может получить конкурентное преимущество, необходимо определить наиболее важные виды деятельности организаций газовой промышленности Брестской области. С этой целью можно использовать цепочку ценностей, предложенную Портером.

Для предприятий газовой промышленности Брестской области можно выделить основные и вспомогательные виды деятельности (рисунок 1).

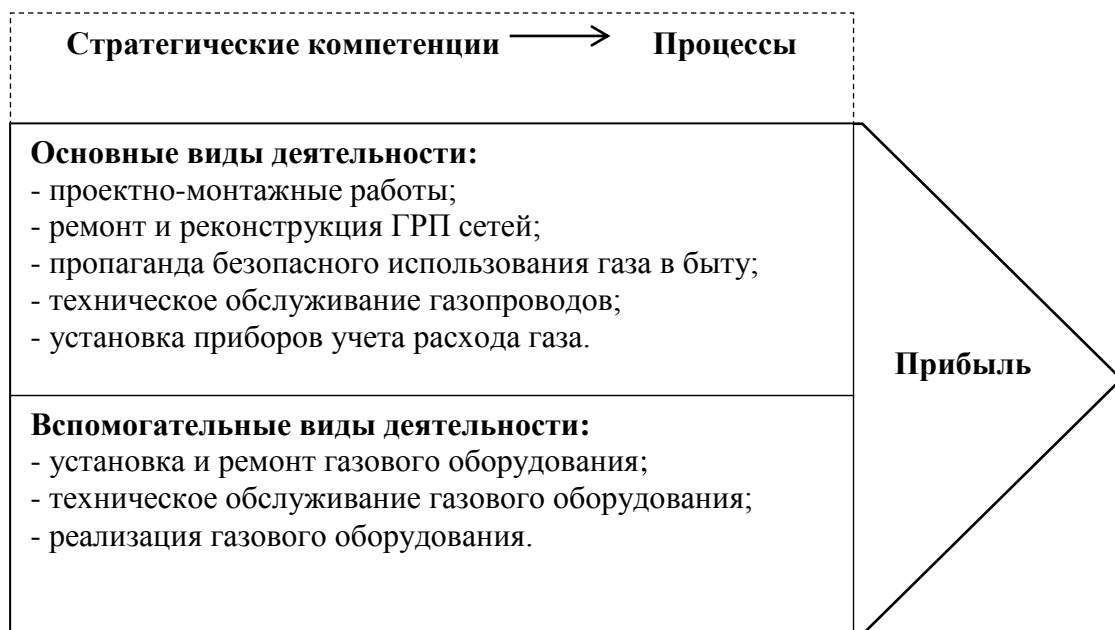


Рисунок 1 – Цепочка ценностей для предприятий газовой промышленности Брестской области

Примечание – Источник: составлено автором на основе [4]

Газовая промышленность имеет в своей организационной структуре и вертикальные и горизонтальные связи, а также характеризуется различными видами деятельности, поэтому имеется возможность выделить ключевые компетенции (источники конкурентных преимуществ).

Основные виды деятельности могут выполняться только предприятиями газовой отрасли, а вспомогательные – и другими предприятиями. По вспомогательным видам деятельности предприятий газовой промышленности на рынке присутствует достаточно большое количество конкурентов, что обуславливает необходимость активной работы по повышению качества в данных направлениях.

Выделение ключевых бизнес-процессов, создающих основные конкурентные преимущества для предприятий газовой промышленности Брестской области, является важным этапом для формирования и дальнейшей реализации стратегии развития [2].

Результатом стратегического анализа конкурентных преимуществ является формулировка вариантов стратегии, которые подвергаются оценке, с целью определения их эффективности для конкретного предприятия газовой отрасли. В дальнейшем стратегия может быть представлена и конкретизирована системой стратегических показателей для осуществления контроля на этапе реализации.

Определение цепочки ценностей поможет организациям газовой отрасли Брестской области правильно сформулировать стратегии развития и оптимально выстроить организационную структуру.

Рассмотрение деятельности предприятий газовой промышленности в рамках концепции цепочки ценностей позволяет использовать процессный подход в управлении, что концентрирует внимание руководителей не на работе каждого из подразделений, а на результатах работы организации в целом.

Литература

1. Андреева, Т. А. Развитие интегрированной системы менеджмента качества и стратегического управления предприятий промышленности: диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук: 08 00 05 / Т. А. Андреева. – Саратов, 2016. – 531 с.
2. Дашкевич, Т. В. Стратегическое управление на основе сбалансированной системы показателей / Т. В. Дашкевич // XXIV открытая научная сессия профессорско-преподавательского состава: сб. докладов / Витеб. филиал Междунар. ун-та «МИТСО»; редкол.: А. Л. Дединкин [и др.]. – Витебск, 2021. – С. 138 – 14.
3. Ефремов, В. С. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа / В. С. Ефремов, И. А. Ханьков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>. – Дата доступа: 24.05.2019.
4. Кузнецова, Н. В. Цепочка создания ценностей М. Портера в рамках оценки конкурентоспособности предприятий металлургической отрасли / Н. В. Кузнецова, Е. А. Алексеева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://moluch.ru>. – Дата доступа: 06.09.2022.
5. Стратегические цели развития топливно-энергетического комплекса Беларуси [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minenergo.gov.by>. – Дата доступа: 12.10.2022.

Евдокимова Ю. В., к. ф. н., доцент
ГАОУ ВО «Московский городской университет управления Правительства Москвы
имени Ю. М. Лужкова»,
г. Москва, Российская Федерация
Шинкарева О. В., к. э. н., доцент
ГАОУ ВО г. Москвы «Московский городской педагогический университет»,
г. Москва, Российская Федерация

РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В МОСКВЕ

Многообразие возможностей экономического развития крупного мегаполиса предполагает разнообразные способы взаимодействия участников рынка. Наличие внешнего санкционного воздействия привело к необходимости поиска максимально эффективных способов решения задач, стоящих перед инвесторами и городом. Одной из перспективных возможностей решения таких задач является государственно-частное партнерство. На сегодня формирование путей развития государственно-частного партнерства и привлечение частных инвестиций в развитие ключевых приоритетных отраслей является одним из направлений инвестиционного развития Москвы.

Основные принципы, которыми руководствуется Москва в рамках государственно-частного партнерства, являются:

- многообразие применяемых форм государственно-частного взаимодействия;
- отсутствие вмешательства в процесс осуществления инвестором операционной деятельности;
- гарантированное разделение неопределенных рисков между Москвой и инвестором.

Непосредственное взаимодействие с инвесторами, связанное с подготовкой и сопровождением реализуемых в Москве проектов государственно-частного партнерства, осуществляет Городское агентство управления инвестициями. Деятельность данного агентства направлена:

- на разработку правового механизма реализации проектов государственно-частного взаимодействия;
- проведение оценки экономической возможности и целесообразности реализации конкретных проектов государственно-частного партнерства;
- изучение и работу с обращениями инвесторов по вопросам реализации проектов государственно-частного партнерства;
- осуществление взаимодействия в рамках сопровождения проектов с федеральными органами исполнительной власти, ресурсоснабжающими организациями, банковскими организациями, институтами развития и прочими организациями;
- осуществление консультационного и организационного взаимодействия с инвесторами в рамках реализации проектов [5].

На протяжении четырех лет, с 2018 года по текущий момент времени, Москва находится на лидирующих позициях в рейтинге регионов Российской Федерации по уровню развития государственно-частного партнерства [9], который ежегодно состав-

ляет Министерство экономического развития Российской Федерации на (данный рейтинг формируется на основании методики «Уровень развития государственно-частного партнерства в субъекте Российской Федерации» [2]. Оценке подлежат позиции динамики реализации проектов в конкретном календарном году, анализа накопленного опыта за предыдущий год и состояния нормативно-правовой базы и институциональной среды региона. Совокупный объем контрактов, основанных на государственно-частном партнерстве, заключенных городом Москва с 2013 года, составляет более триллиона руб. [8].

Одним из базисных преимуществ государственно-частного партнерства (далее ГЧП) является возможность реализовывать инфраструктурные проекты на взаимовыгодных условиях для бизнеса и города. Москва практикует использование различных механизмов ГЧП. Наиболее распространенные формы ГЧП, применяемые на сегодня Москвой, – концессии, офсетные контракты и контракты жизненного цикла (КЖЦ). Форма выбирается в зависимости от тех задач, которые должна решить реализация конкретного проекта. Практика применения государственно-частного партнерства в Москве растет. В 2021 году объем ГЧП-проектов города увеличился более чем на 100 млрд руб. Структура проектной деятельности такова: 52 контракта жизненного цикла, несколько концессий, пять офсетных контрактов, соглашения о ГЧП [6].

В рамках концессионной формы приоритетами Москвы стали объекты жилищно-коммунального хозяйства, общественный транспорт, позиции здравоохранения, образования, культуры, спорта и социального обслуживания граждан [10].

Контракты жизненного цикла применяются для обновления общественного транспорта с целью приобретения и эксплуатации современной медицинской техники для медицинских целей. Начиная с 2014 года объем данных соглашений в Москве составил более 536 млрд руб. [6].

Москва является лидером среди регионов Российской Федерации по заключению офсетных контрактов. Они направлены на открытие инвесторами в Москве нового производства либо модернизации уже действующего, с дальнейшим гарантированным приобретением Москвой продукцию компании в течение конкретного периода времени. К приоритетной продукции отнесены лекарства, продукты питания для молочных кухонь и медицинские изделия для стомированных пациентов. Объем инвестиций по офсетным контрактам составляет 12,9 млрд руб. [6].

В 2021 году также введено в действие первое ГЧП-соглашение в сфере экологии, направленное на сбор и обработку вышедшей из строя электронной и электрической техники с целью ее дальнейшей утилизации. Данный проект поможет снизить неблагоприятное воздействие на окружающую среду, что крайне необходимо Москве на сегодня.

Рассмотрим новые возможности для развития проектов ГЧП. С июля 2022 года вступили изменения в федеральное законодательство [1]:

- порог инвестиций для офсетных контрактов уменьшился с 1 млрд руб. до 100 млн руб., что дает возможность реализовать проекты с привлечением не только крупного, но и среднего предпринимательства;

- появилась возможность заключать офсетные контракты не только на товары, но и на услуги. Для Москвы приоритетами в рамках таких контрактов являются услуги связи, переработка и утилизация отходов, экзопротезирование, зарядка электро-транспорта, услуги, направленные на обслуживание городской коммунальной техники, услуги в IT-сфере.

Москва проводит неуклонную работу по повышению клиентоориентированности в рамках реализации инвестиционной активности, в том числе и путем ГЧП-формата. Функционирование инвестиционного портала "Investmoscow" позволяет повысить доступность информации для инвесторов о существующих мерах поддержки. Для пользователей предоставлен 31 онлайн-сервис, присутствует возможность подать заявку на субсидию и льготный кредит, не покидая портал, обратиться к сторонним ресурсам для получения полной информации и принятия взвешенного решения об инвестициях и т. д. [4].

Несмотря на неплохие позиции сегодняшнего дня, рынок ГЧП, для России в целом и для Москвы в частности, является довольно молодым (менее 20 лет). Необходимо использовать новые возможности. Исходя из «Основных направлений единой государственной денежно-кредитной политики на 2023 год и период 2024 и 2025 годов», возможно применение альтернативных источников финансирования проектов ГЧП с целью роста инвестиционной активности и поступательного экономического развития [7], а также сложившихся внешних условий. Таким источником признаются инфраструктурные облигации, они представляют собой инструмент, потенциально интересный для применения при финансировании проектов ГЧП. Развитие рынка инфраструктурных облигаций возможно при условии обеспечения инвестиционной привлекательности бумаг для инвесторов. Инфраструктурные облигации должны обладать высокой надежностью, необходимо обеспечить их защитой от инфляции, а также обозначить конкурентную доходность ценных бумаг в сравнении с облигациями федерального займа. Необходимо соблюсти стабильность регуляторных и налоговых условий для участников инфраструктурных проектов, что минимизирует риски отсутствия завершения или затягивания при реализации проекта ГЧП.

Следует обратить внимание на возможность внедрения новых подходов в процессы регионального управления сферой ГЧП, идущую параллельно с развитием и регулированием рыночных отношений. Необходимо провести систематизацию критериев эффективности при осуществлении проведения предквалификационного отбора в конкурсах по проектам ГЧП. Отдельного внимания заслуживает процесс управления рисками при подготовке и реализации проектов ГЧП. Следует усилить позиции экологичного партнерства в рамках проектов ГЧП. По аналогии с федеральным уровнем, возможна организация межвузовских кампусов по модели ГЧП, с использованием регионального софинансирования. Особого внимания заслуживает необходимость дальнейшего цифрового совершенствования инвестиционного портала "Investmoscow" и иных инвестиционных сервисов, так как трансформация любой сферы экономики происходит за счет воздействия на нее государственной политики, информационные технологий и бизнес-процессов [11].

Стимулирование реализации проектов ГЧП способно оказать мультипликативный эффект посредством инвестиций в определенные сектора экономики, позволяя достигнуть основных целей стабилизации экономики региона и благосостояния его граждан, к которым отнесены увеличение производства, обеспечение занятости населения [3]. Стимулирование реализации проектов ГЧП увеличит доходы бюджета города Москвы, снизит социальную напряженность, таким образом создаст комфортные условия для дальнейшего социально-экономического развития города.

Литература

1. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ – Режим доступа – www.consultant.ru. Дата обращения 12.10.2022.

2. Об организации работы в Минэкономразвития России по расчету показателя «Уровень развития сферы государственно-частного партнерства в субъекте Российской Федерации» за 2020 и последующие годы [Электронный ресурс]: Приказ Министерства экономического развития Российской Федерации от 19.12.2019 г. № 816. – Режим доступа: www.consultant.ru. – Дата обращения 12.10.2022.

3. Алексеев, В. Н. Инвестиционная чувствительность секторов экономики как интегрированный показатель инвестиционного климата / В. Н. Алексеев // Финансовые исследования. – 2014. – № 1 (42). – С. 58–63.

4. Власти Москвы планируют развивать меры поддержки бизнеса с гарантией сбыта продукции // Журнал «Эксперт»: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://expert.ru/2022/09/13/vlasti-moskvy-planiruyut-razvivat-mery-podderzhki-biznesa-s-garantiyey-sbyta-produktsii/>.

5. Государственно- // Инвестиционный портал Москвы [Электронный ресурс]. – Режим частное партнерство доступа: <https://investmoscow.ru/business/public-private-partnership>. – Дата обращения 12.10.2022.

6. Москва поднялась в рейтинге государственно-частного партнерства // Информационный центр Правительства Москвы: официальный сайт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://icmos.ru/news/moskva-podnyalas-v-reitinge-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva>. – Дата обращения 11.10.2022.

7. Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2023 год и период 2024 и 2025 годов // Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cbr.ru/about_br/publ/ondkp/on_2023_2025/. – Дата обращения 11.10.2022.

8. Развитие государственно-частного партнерства в Москве // Официальный сайт мэра Москвы. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mos.ru/dipp/function/gorodskoe-agentstvo-upravleniya-investiciyami/razvitie-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva/>. – Дата обращения 11.10.2022.

9. Рейтинг регионов по уровню развития ГЧП за 2018 год // Официальный сайт платформы «Росинфра» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosinfra.ru/digest/rating/views>. – Дата обращения 12.10.2022.

10. Транспорт, ЖКХ и образование: в каких сферах Москва заключает концессионные соглашения с инвесторами // Официальный сайт Мэра Москвы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.mos.ru/mayor/themes/12299/8527050/>. – Дата обращения 11.10.2022.

11. Evdokimova, Y. Information technology in financial sector Russian Federation – driver of the formation of the Russian economy / Y. Evdokimova, E. Egorova, O. Shinkareva // В сборнике: E3S Web of Conferences. – 2020. – 1С. 03017.

Егорова В. К., к. э. н., доцент
УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь

КЛАСТЕРИЗАЦИЯ В МЕЖДУНАРОДНОМ СОТРУДНИЧЕСТВЕ

Специфика международных кластеров состоит в том, что субъекты кластера являются резидентами разных государств; связаны в технологические цепи и дополняют друг друга; сотрудничают и конкурируют одновременно. Особенностью кластеров является то, что участники кластеров размещены в разных налоговых, таможенных, законодательных средах соседних стран, однако могут иметь совместные предприятия и организации, пользоваться общей инфраструктурой. Прежде всего участники кластеров функционируют на трансграничных рынках. Международные кластеры создаются как трансграничные и транснациональные. Трансграничный кластер – объединение независимых компаний, общественных организаций, других субъектов трансграничного сотрудничества, которые географически сосредоточены в трансграничном регионе (пространстве). Транснациональный кластер – совокупность сети кластеров, которые используют сетевой эффект, обмениваются частью результатов НИОКР и реализуют экономию на масштабе для продвижения продукции на новые рынки [1].

Кластеры способствуют экономическому развитию приграничных территорий посредством обеспечения приграничного сотрудничества кластеров в сфере торговли, сельского хозяйства, туризма, транспорта, инфраструктуры. Присутствие кластера повышает роль региональных администраций, поскольку развивает и укрепляет экономику их региона, стимулирует экономический рост и ускоряет решение социальных проблем, создает условия для успешного развития более отсталых территорий. Вхождение в кластер повышает статус входящих в него компаний, способствует росту внимания к ним со стороны финансовых агентств, благоприятствует росту их международной репутации и популярности торговой марки, привлекает в регион дополнительные ресурсы.

Кластерное развитие белорусской экономики осуществляется в институциональной среде, на формирование которой оказали влияние особенности механизма управления и хозяйствования в Беларуси, в частности: высокая степень концентрации и монополизации производства, наличие жесткой иерархичной системы хозяйственного управления, недостаточный уровень развития малого и среднего предпринимательства. В связи с этим в качестве основных условий и предпосылок для кластерного развития экономики Республики Беларусь выступают: последовательное реформирование отношений собственности, формирование благоприятной конкурентной среды на базе развития значительного сектора малого и среднего предпринимательства; инвестиционно-структурная перестройка экономики в сторону развития отраслей высокотехнологического сектора.

В Беларуси до 2014 года шло лишь теоретическое осмысление необходимости и возможности использования кластерной модели развития, а первый практический шаг в сторону формирования нормативно-правовой и методической базы был сделан в 2014 году. Именно в это время утверждена Концепция формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь [2]. В 2019 году на сайте Мини-

стерства экономики Республики Беларусь появилась карта кластеров, представляющая собой графическое отображение информации о кластерах, специализирующиеся в различных видах экономической деятельности. Тем самым сделан важный шаг по обеспечению внедрения кластерной модели развития в практику хозяйствования и управления, сложившуюся в Республике Беларусь. Карта кластеров является официальным путеводителем в области кластерного развития экономики Беларуси. В Карте нашли отражение 32 кластера, из них 8 действующих, 6 – формирующихся и 18 – потенциальных [3]. Задачи создания конкурентоспособных кластеров решались одновременно по ряду направлений, в том числе и за счет создания трансграничных кластеров в рамках региональных объединений с участием Республики Беларусь. Белорусский опыт уже насчитывает ряд достаточно успешных примеров. К действующим на территории Республики Беларусь кластерам можно отнести:

1. Инновационно-промышленный кластер в области аграрных биотехнологий и «зеленой экономики» (Брестская область, г. Пинск и Пинский район. Базовые организации: ООО «Технопарк «Полесье» и УО «Полесский государственный университет»; участники: порядка 37 предприятий Пинского района и г. Пинска).

2. Фармацевтический кластер / медико-фармацевтическая промышленность в г. Витебск. Базовая организация: Союз юридических лиц «Медицина и Фармацевтика – инновационные проекты»; участники: УО «Витебский государственный медицинский университет», УО «Витебский государственный университет им. П. М. Машерова», СООО «НАТИВИТА», ООО «Производственно-торговое предприятие «ВитВар», ГП «Витебский областной центр маркетинга», Инкубатор малого предпринимательства ООО Правовая группа «Закон и порядок», НП «Союз Фармацевтических и Биомедицинских кластеров» (РФ).

3. Полоцкий композитный кластер / производство композитных материалов (Витебская область, г. Полоцк, г. Новополоцк, г. Минск, г. Гомель, г. Осиповичи). Базовая организация: ОАО «Полоцк-Стекловолокно»; участники: УО «Белорусский государственный технологический университет», филиал «Нива-Сервис» Управляющей компании «Нива», ООО «АпАТЭК-Полоцк», ГНУ «ИММС НАН Беларуси», ООО «Композитные конструкции», ООО «Стеклопластик ПК», ЗАО «Техношанс», ООО «СМИавтотранс», ОАО «Осиповичский завод автомобильных агрегатов».

4. Новополоцкий нефтехимический кластер / нефтехимическая промышленность (Витебская область, г. Новополоцк, г. Полоцк). Базовая организация: ОАО «Нафтан», ОАО «Полимир»; участники: УО «Полоцкий государственный университет», КУП «Новополоцкий центр предпринимательства и недвижимости», ОАО «Строительно-монтажный трест № 16», ООО «Интерсервис», УО «Новополоцкий государственный политехнический колледж», РИУП «Научно-технологический парк ПГУ», КУП «Новополоцкое кабельное телевидение «Вектор».

5. Кластер высоких технологий в области сложной медицинской техники / приборостроение (г. Минск). Базовая организация: ЗАО «ЛИНЕВ-АДАНИ»; участники: 6 организаций Беларуси, России, Китая, Великобритании, США.

6. Кластер приборостроения и робототехники / приборостроение (г. Минск). Базовая организация: Ассоциации «Инновационное приборостроение»; участники: ООО «Изовак», ООО «Полимастер», ЗАО «СОЛАР ЛС», СП «Технотон», ООО «Регула», компания PROMWAD, ООО «РЕСИФ Технологии Бел», компания «Литопласт», группа компаний NTlab, ООО «Розум роботикс», ООО «Эссент Оптикс».

7. ИПК «Электротранспорт» / машиностроение (г. Минск). Базовая организация: ГНУ «Объединенный институт машиностроения НАН Беларуси»; участники: ОАО «МАЗ», ОАО «БЕЛАЗ», ОАО «МТЗ», ОАО «Белкоммунмаш», ОАО «Моглевлифтмаш», ОАО «Измеритель», ГНУ «ОИМ НАН Беларуси», УО «БНТУ», ПУП «ЭТОН-ЭЛТРАНС», ООО «Кейджи Импекс».

8. IT-кластер / информационные технологии (г. Минск). На базе Научно-технологической ассоциации «Инфопарк» с участием администрации ПВТ. Участниками кластера являются 48 организаций различных форм собственности [3].

В Республике Беларусь в течение ряда последних лет в секторе малого и среднего предпринимательства (МСП), в конкурентной среде наблюдаются существенные позитивные изменения. Так, количество субъектов микроорганизаций МСП увеличилось с 2010 г. почти на 22 % и составило на конец 2021 г. почти 112 тыс. единиц [4]. Это – положительный стимул развития кластеров.

Перспективным направлением развития трансграничных кластеров является агроэкотуризм. В 2010 г. в партнерстве Гомельского научно-просветительского общественного объединения «Оракул» с Черниговской областной ассоциацией сельского туризма «Сиверские береги» был осуществлен проект «Организация трансграничного кластера сельского туризма «Еврорегион Днепр». Трансграничный кластер агроэкотуризма формировался на территории «Еврорегиона Днепр» в 6 приграничных районах Гомельской и Черниговской областей: Добрушский, Гомельский, Лоевский районы Беларуси и Гроднянский, Черниговский и Репкинский районы Украины. Общая географическая площадь трансграничного региона, включенного в кластер, составляет 11 785 км². Планировалось расширить географию кластера за счет районов Брянской (Россия) и 6 новых административных районов Беларуси и Украины: Ветковского, Речицкого, Жлобинского – Гомельской области и Куликовского, Менского, Щорского – Черниговской области [5, стр. 108]. Безусловно, современные события внесут свои коррективы в данный проект и развитие туристических кластеров в целом, равно как и коронавирусная инфекция.

Проанализировав статистические данные, можно сделать вывод об однозначно положительной тенденции развития туризма в Беларуси в 2000-е годы вплоть до 2019 года. В 2020 и 2021 годах, в разгар коронавирусной инфекции, основные показатели деятельности организаций, осуществлявших туристическую деятельность в Республике Беларусь, значительно снизились. Негативное влияние оказывают также политические события в мире. Можно ожидать снижения туристической активности и в ближайшей перспективе. Однако данная ситуация, связанная с политической обстановкой Республики Беларусь и западных соседей, может позитивно сказаться на развитии кластерных инициатив со странами СНГ и Восточной Азии.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности организаций, осуществлявших туристическую деятельность

Наименование	2017	2018	2019	2020	2021
1	2	3	4	5	6
Число организаций, всего единиц	1 444	1 482	1 544	1 348	1315

Продолжение таблицы

Численность иностранных туристов, посетивших Республику Беларусь, человек	282 694	365 534	405 472	80 972	71400
Стоимость туров, оплаченных иностранными туристами, посетившими Республику Беларусь, млн руб.	54,7	66,3	70,5	20,3	44,3
Стоимость туров, оплаченных туристами и экскурсантами – гражданами Республики Беларусь, выехавшими за границу, млн руб.	25,4	25,0	33,7	21,7	54,1
Выручка от оказания туристических услуг, млн руб.	165,9	212,9	282,5	110,7	327,9

Примечание – Источник: [4]

По большому счету кластеры в Беларуси могут развиваться в самых различных сферах. Для этого следует сделать конкретные шаги по двум ключевым направлениям: формирование системы государственного регулирования и раскрепощение частного бизнеса с акцентом на малое и среднее предпринимательство. Для развития предпринимательства необходимо не только наличие творческой инициативы граждан, но также готовность населения к занятию бизнесом, наличие знаний в области открытия и ведения собственного дела, а также квалифицированных специалистов для обеспечения его функционирования и эффективного роста. На этой основе возможно развитие трансграничного и транснационального сотрудничества с участием Беларуси.

В перспективе основу промышленного комплекса в контексте трансграничного сотрудничества будут составлять следующие кластеры:

– машиностроительный кластер, включающий заводы ЗАО УК «Брянский машиностроительный завод», ОАО «Брянский арсенал», ОАО «Клинцовский автокрановый завод», ЗАО СП «Брянсксельмаш», ЗАО «Рославльский автоагрегатный завод АМО ЗИЛ» и др.;

– промышленность строительных материалов. Кластер представлен РУП «Белорусский цементный завод» (г. Костюковичи), ПРУП «Кричевцементошифер», ООО «ЭнергоПромМаркет» (г. Смоленск), ООО «ЕвроКерамика» (г. Печоры), АО «Кремний» (г. Брянск), ЗАО «Промышленный строительный комбинат «Дианит»;

– лесная и деревообрабатывающая промышленность со специализацией на производстве мебели, стройматериалов из древесины и бумажной продукции – целлюлозно-бумажный комбинат (г. Дедовичи), РПУП «Завод газетной бумаги» (г. Шклов), ОАО «Бумажная фабрика «Спартак» (г. Шклов), филиал «Добрушская бумажная фабрика «Герой труда»;

– обработка драгоценных камней на базе резидентов СЭЗ «ГомельРатон» – совместное общество с ограниченной ответственностью «БелАлмазХолдинг» (Гомель) и «Кристалл» (Смоленск);

– агропромышленный кластер, специализирующийся на переработке сельскохозяйственного сырья. Основными направлениями формирования кластера является развитие кооперационных связей (по сбыту продукции и закупкам сырья) между ОАО «Смоленский льнокомбинат» и РУПТП «Оршанский льнокомбинат», формирование совместных производств по переработке молока (г. Рудня, Смоленская область) и мяса (Оршанский и Смоленский мясокомбинаты).

Беларусь готова участвовать в создании автопроизводительного кластера в Калининградской области (Россия). Участие Беларуси в этом проекте возможно в двух вариантах. Беларусь может спроектировать и построить под ключ автосборочные заводы, также возможна поставка в Калининградскую область продукции белорусского холдинга «Автокомпоненты».

Одной из самых перспективных программ по созданию трансграничных кластеров в рамках Союзного государства Беларуси и России является «Прамень», который нацелен на разработку технологий перспективных полупроводниковых гетероструктур и создание на их основе конкурентоспособных импортозамещающих изделий микроэлектроники, оптоэлектроники и СВЧ-электроники. Несмотря на то, что стартовала она немногим более года назад, ученые и специалисты связывают с ней большие надежды. Союзная программа «Прамень» объединила ученых всемирно известных научных центров. На реализацию данного проекта было выделено 1,18 млрд руб. из бюджета Союзного государства и собственных средств участников. При этом 65 % объема финансирования взяла на себя Российская Федерация [6].

Таким образом, перспективным направлением в развитии кластерной инициативы является стратегическое партнерство и развитие союзнических отношений с Российской Федерацией. Данные перспективы обусловлены географической и культурно-исторической близостью наших стран и народов, взаимодополняемостью экономик, тесными кооперационными связями белорусских и российских компаний. В контексте подписанных год назад "дорожных карт" об интеграции двух государств власти России и Беларуси также разрабатывают дорожные карты, которые касаются интеграции государств в различных сферах деятельности. Данные действия подталкивают союзные государства не только к сближению, но и развитию трансграничных кластеров, для которых имеются и предпосылки и условия.

Литература

1. Васильченко, А. О. Формирование туристического кластера как элемента устойчивого развития региона (на примере Пинского Полесья) / А. О. Васильченко // Часопис економічних реформ: науково-виробничий журнал. – 2017. – № 3 (27). – С. 94–100.
2. Об утверждении Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации от 16.01.2014 г. № 27 [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Республики Беларусь // Информационный портал. Республики Беларусь. – Минск, 2014. – Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs/op/C21400027_1390424400.pdf. – Дата доступа: 20.09.2022.
3. Министерство экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://economy.gov.by/ru/karta_klasterov-ru/. – Дата доступа: 20.09.2022.
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 12.09.2022.
5. Олюнина, И. В. Туристический кластер как средство развития региона: проблемы и возможности / И. В. Олюнина // София. – 2018. – № 1. – С. 106–110.
6. Беларусь готова участвовать в создании автопроизводственного кластера в Калининградской области // БелТА [Электронный ресурс]. – 2018. – Режим доступа: http://www.belta.by/ru/all_news/economics/. – Дата доступа: 12.09.2022.

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

УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ В САНКЦИОННЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях санкционных мероприятий, возникающих на фоне происходящих политических событий, угроза ухудшения финансового положения и дальнейшего функционирования нарастает ускоренными темпами. Исторически считалось, что применение санкций и эмбарго осуществлялось в ходе торговых войн, которые могут возникать по неэкономическим мотивам, что еще раз подтверждает невозможность прогнозирования вероятности введения санкционных ограничений в настоящее время. Для осуществления дальнейшего устойчивого развития субъекту хозяйствования необходимо разработать политику управления в условиях санкций.

Основная часть

Исходя из определения, представленного в «Толковом словаре русского языка» С. И. Ожегова под санкциями понимается мера, принимаемая против стороны, нарушившей соглашение, договор, а также вообще та или иная мера воздействия по отношению к правонарушителю [1]. В литературе выделяют три основных типа санкций, которые применяются чаще всего: персональные, торговые и экономические.

К персональным санкциям относятся меры, направленные на конкретных людей, которые каким-либо образом связаны с деятельностью, послужившей причиной санкций. К данной категории физических лиц могут применяться такие меры воздействия, как запрет въезда в определённые страны, блокировка счетов в зарубежных банках, арест недвижимости и прочего имущества, находящегося на территории других стран, запрет обслуживания и заправки транспортных средств (персональных самолётов, яхт).

Торговые санкции представляют собой ограничение внешней торговли, запрет или квотирование экспорта из конкретной страны, в результате чего происходит продвижение своих экономических и политических интересов. Анализируя различные периоды экономического развития мировой экономики, можно выделить следующие варианты торговых войн:

- прекращение поставок товаров контрагентам (покупателям), остро нуждающимся в данном товаре, страны-противника;
- поставка заведомо недоброкачественного товара;
- прекращение отношений между странами;
- отказ группы стран от поставок из конкретного государства;
- запрет на импорт страны-соперника.

В качестве причин возникновения торговых войны можно выделить [2]:

- борьба за власть, когда целью ставится преобладание на мировом рынке и экономический захват новых территорий в соответствии с геополитикой государства;
- средство выхода из кризиса;
- ответная мера на жесткую политику.

В тесной связи с торговыми ограничениями выступают экономические санкции, которые имеет широкий инструментарий воздействия – от ограничений на инвестиции до

полной экономической изоляции страны. Чаще всего используются такие меры, как заморозка иностранных активов, запрет международных денежных переводов, отключение платёжных систем (VISA, MasterCard), отключение системы межбанковской связи SWIFT, ограничение инвестирования в отдельные сферы, запрет на предоставление кредитов, ограничения обслуживания государственного долга.

Экономические санкции являются самыми опасными и разрушительными.

Угрозу воздействия экономических санкций можно минимизировать посредством грамотного управления на предприятии. Для этого необходимо использовать инструменты санкционного комплаенса в виде проведения санкционного аудита. В качестве инструментов санкционного аудита выступают анализ контрагентов, договорных отношений, обслуживающих банков как продавца, так и покупателя и валюта исполнения обязательств.

Для определения риска возникновения санкционных ограничений целесообразна разработка карты рисков. Карта рисков компании – это наглядное представление оценки предпринимательских рисков в санкционных условиях. С ее помощью можно классифицировать опасности, которые могут возникнуть в результате введения санкций. По мнению автора, в настоящее время, в условиях возникновения возможных ограничений, нет целесообразности выделять уровни риска – риск санкций или есть, или нет в зависимости от вероятности его возникновения. При диагностике вероятности санкционных ограничений целесообразно проводить анализ рынка в зависимости от границ: внешний или внутренний. В упрощенном виде карта рисков может иметь следующий вид (рисунок 1).

Таблица 1 – Карта санкционных рисков

Вид рынка	Опасность санкций для контрагентов	Опасность санкций для банка продавца	Опасность санкций для банка покупателя	Опасность санкция для валюты платежа
1	2	3	4	5
Внутренний	+	-	+	+
Внешний	+	+	+	+

Примечание – Источник: собственная разработка

Определением опасности появления санкций должен заниматься специалист по управлению предприятием в санкционных условиях при непосредственной связи со специалистами бухгалтерии, экономической, юридической и маркетинговой служб. Работа в команде с целью достижения устойчивого развития предприятия в сторону роста в экономической литературе имеет определение «контроллинг». В силу чего специфика контроллинга применима также и для процедуры санкционного аудита.

То есть система санкционного аудита на предприятии является информационной базой системы управления, которая позволяет определить отклонения и их причины, а также выработать корректирующие действия. Процесс принятия управленческого решения по управлению предприятием в санкционных условиях включает в себя следующие этапы:

1. Выявление проблемы (вероятности / возможности санкционных ограничений) путем составления карты рисков. На данном этапе анализируются контрагенты, договорные с ними отношения в зависимости от вида рынка.

2. Определение цели и выбор критерия на основе разработки и внедрения единой в рамках предприятия методики расчета показателей, характеризующих степень достижения цели.

3. Нахождение возможных альтернатив возможно путем поиска и количественного анализа имеющихся альтернатив.

4. Оценка альтернатив по выбранному критерию и выбор наилучшей альтернативы.

Санкционный комплаенс предусматривает наличие внутренних механизмов, направленных на снижение рисков взаимодействия с подсанкционными лицами и осуществления видов деятельности, на которые распространяются санкционные ограничения.

Основополагающим элементом санкционного комплаенса выступает санкционный аудит.

Результатами анализа санкционных рисков являются: 1) разовые системные изменения, которые направлены на устранение наиболее критичных рисков, т. е. изменения в составе контрагентов, договорной структуре или приоритетных видах деятельности компании; 2) введение регулярных комплаенс-процедур, направленных на снижение рисков в будущем.

К комплаенс-процедурам относятся:

– подготовка «карты рисков» для основных видов деятельности компании с разбивкой рисков по тяжести последствий – она позволит уделять внимание наиболее рискованным процессам в дальнейшем;

– разработка порядка проверки новых контрагентов (know your client): проверка по открытым источникам, использование специальных систем (например, X-Compliance от «Интерфакса»), анкетирование контрагентов;

– введение периодических проверок контрагентов на присутствие в санкционных списках (due diligence);

– внесение изменений в договоры, в том числе включение в наиболее важные из них санкционной оговорки и заверения об обстоятельствах, касающегося санкций.

Эти элементы комплаенса позволят лучше ориентироваться в новой санкционной реальности и минимизировать риски.

Санкционный аудит выступает как инструмент интегральной части системы управления. При этом все аспекты санкционного аудита выводятся из общего спектра проблем, связанных с управлением, и тем самым осуществляется попытка систематического и полного анализа основ управления предприятием, который реализует как информационные, так и координационные цели.

Своевременное проведение санкционного аудита является основой устойчивого развития предприятия, способствующего, если не максимизации прибыли, хотя бы ее постоянству.

Литература

1. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. Издание 4-е, доп. – М. : ИТИ Технологии;, 2015. – 944 с.

2. Поликарпов, В. С. Войны будущего. От ракеты «Сармат» до виртуального противостояния / В. С. Поликарпов, Е. В. Поликарпова – Москва: «ООО ТД Алгоритм», 2015. – 233 с.

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

РОЗНИЧНЫЙ ТОВАРООБОРОТ КАК ОПРЕДЕЛЯЮЩИЙ ФАКТОР ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Главной целью современного этапа экономических преобразований, проводимых в торговле, считается создание благоприятных условий для эффективной деятельности торговых предприятий. Достижение данной цели, с одной стороны, подразумевает улучшение законодательной, экономической налоговой среды, в которой трудятся торговые предприятия, а с другой – требует кардинального совершенствования работы самих предприятий в условиях рыночных отношений.

Сложность установленных задач вызывает необходимость всестороннего исследования сущности и содержания такого понятия, как предприятие торговли, которое в качестве самостоятельного хозяйствующего субъекта становится основным звеном рыночного механизма отрасли. Для эффективной работы субъектов хозяйствования в условиях рынка важна полная информация, позволяющая верно ориентироваться в выборе разного рода решений. Одно из центральных мест во всей системе учета принадлежит учету розничного товарооборота. От его уровня зависят основные показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятий, такие как валовой доход, прибыль, рентабельность, финансовое положение предприятия.

Розничный товарооборот – один из основных показателей, по которому оценивается работа предприятий и организаций торговли, существенно влияет на денежное обращение в стране и стабильность валюты, поскольку обращение наличных средств связано ключевым образом с обслуживанием розничного товарооборота. Анализ розничного товарооборота позволяет определить, в какой степени выполнен план товарооборота и удовлетворен спрос клиентов, какие изменения случились в товарообороте за отчетный период и чем они были вызваны, вскрыть новые явления, а также имеющиеся резервы в развитии товарооборота.

Розничная торговля – это сложная система, работающая в быстро меняющихся социально-экономических условиях, которая выполняет следующие функции: приобретение товаров, перевозка и хранение, придание закупленной продукции товарного вида, продажу товаров и послепродажное обслуживание покупателей. Она предоставляет покупателю минимальное количество времени и энергии для покупки необходимых ему товаров (услуг), выбирая из доступного ассортимента подходящие для потребления. Таким образом, экономическое значение розничной сети заключается в том, чтобы ускорить обращение и продажу товаров и сохранить их количество и качество на пути от производства к потребителю. Экономический аспект торговли проявляется в размерах совокупного общественного продукта и национального дохода общества.

Особое внимание следует уделить тому факту, что основой розничной торговли являются покупатели и конкурирующие компании, а также среда, в которой они существуют. Социальная значимость розничной сети заключается в удовлетворении материальных,

социальных и бытовых потребностей членов общества, повышении уровня жизни населения и создании благоприятных условий для общего развития личности. Соответственно, розничная торговля – одна из наиболее значительных для общества отраслей хозяйства.

Исходя из систематического подхода, розничный товарооборот необходимо рассматривать тремя способами: как систему общественно-производственных отношений, как систему взаимосвязи денежных доходов населения на товары народного потребления, как систему обратной связи с производством.

Объем и развитие розничного товарооборота во многом определяют уровень жизни людей. Именно благодаря розничному товарообороту денежные доходы реализуются и получают в соответствии с количеством и качеством проведенной работы. Это отражается в динамичном развитии розничной торговли и ее доли в потребительском фонде. Помимо розничных продаж, личный потребительский фонд включает потребление имущества и услуг, не связанное с основными продуктами, неорганизованные продажи. Развитие розничного товарооборота оказывает определенное влияние на денежное обращение. Преобладающая часть обращающихся в стране денег участвует в розничной продаже товаров и обслуживает розничные продажи, отражает состояние национальной экономики, эффективность производства и управления процессом распределения продукции, степень развития рынка и рыночные условия.

С ростом реальных доходов в условиях насыщенного рынка в объеме розничного товарооборота повышается доля непродовольственных товаров, товаров культурно-бытового и хозяйственного назначения, длительного пользования, транспортных средств и изделий повышенного качества.

Розничные продажи анализируются в следующем порядке: выполняется оценка плановых показателей за текущий период, выявляется информация об уровне торговли и степени удовлетворения спроса населения, рассматривается динамика розничного товарооборота, устанавливается влияние факторов на развитие товарооборота, определяются причины отклонения от плана, разрабатываются конкретные меры для дальнейшего улучшения торговли, оптимизации товарных запасов, улучшения культуры и качества обслуживания населения.

Всесторонний анализ является исходным материалом для обоснования объема розничного товарооборота. Анализ предполагает комплексное изучение всех взаимосвязанных показателей розничного товарооборота: объема продаж, товарно-материальных запасов, поступления и прочего выбытия товаров. Эффективность и конкретность анализа достигается при изучении всех его показателей в совокупности и взаимосвязи. Анализ обязан отображать степень, в которой организации используют возможности для совершенствования торговли в следующих областях: внедрение современных способов торгового обслуживания и способов доставки товаров, рациональное использование торговых площадей, внедрение научной организации труда, привлечение дополнительных ресурсов и т. п. Анализ розничной торговли предполагает использование экономической информации, в том числе: экономические стандарты; плановые показатели; социально-экономические показатели масштабов работы торговых организаций; данные бухгалтерской, статистической, оперативной отчетности; выборочные обследования торговли; рыночные данные и др. [2].

Основным фактором успешного развития товарооборота является безопасность и рациональность использования товарных ресурсов. Проводя анализ, прежде всего в

первую очередь они проверяют, насколько товарные ресурсы обеспечивали успешную реализацию планов и динамику развития розничного товарооборота. Розничный товарооборот зависит от поступления товара и состояния запасов. На его объем оказывает влияние прочее выбытие товаров. Следовательно, на реализацию плана и динамику товарооборота положительно влияют переоцененные (избыточные) товарные запасы в начале исследуемого периода (если товары пользуются спросом) и увеличение товарных потоков и отрицательное – увеличение других продаж товаров и переоцененных запасов в конце анализируемого периода. Анализ товарных ресурсов торгового предприятия начинается с составления товарного баланса. Кроме того, все показатели отражаются в товарном балансе по розничной стоимости. В товарный баланс должны включаться все запасы товаров (текущие, сезонные и досрочного завоза).

Важным вопросом анализа является изучение эффективности использования товарных ресурсов. Основными факторами, определяющими эффективность использования товарно-материальных запасов, являются структура торговли, изменение времени пропускной способности отдельных товарных групп и товаров, а также эффективность коммерческих услуг по закупке товаров. Выполнение договора с поставщиками, периодичность доставки, обоснованность заказов, предложений, рыночных условий, знание о степени и структуре потребительского спроса. Факторы, влияющие на сроки обращения товаров и размер товарно-материальных запасов, включают в себя: ассортимент, объем и структуру товарооборота, соотношение спроса и предложения на товары, условия производства, транспортировки и формы продажи товаров, а также организацию труда в торговом предприятии [3].

В условиях рыночной экономики эффективная деятельность организаций розничной торговли находится в зависимости от целостности и качества планирования и прогнозирования. Чтобы увеличить достоверность разработанных прогнозов, нужно знать подходы, принципы, методы научного прогнозирования. Это помогает понять сущность событий, происходящих в обществе, принимать вероятностные решения в всевозможных ситуациях. Розничные организации практически не принимают участие в прогнозировании показателей эффективности. Целью разработки данных прогнозов, как правило, считается определение суммы прибыли, ожидаемой на следующий период. Прогнозирующая деятельность в этом случае должна включать разработку следующих типов прогнозов: прогноз продаж в целом и по товарным группам, прогнозируемую прибыль от торговой деятельности, прогноз затрат на реализацию товаров. Исходными данными для прогнозирования оборота должны быть данные о продажах товаров за предыдущие периоды. В целях прогнозирования эту информацию можно использовать как в организации в целом, так и в контексте ее подразделений, товарных групп и отдельных товаров (товаров).

В связи с этим организации необходимо создание и ведение базы данных о фактических показателях товарооборота с использованием систем управления базами данных на ЭВМ [1].

Прогнозирование товарооборота на предприятии должно осуществляться с использованием передовых научных достижений и практических разработок в следующей последовательности:

1. Проведение тщательного экономического анализа товарооборота по торговой деятельности за несколько предыдущих периодов (месяцев, кварталов, лет) в сочетании с конечными финансовыми результатами организаций.

2. Оценка тенденций развития товарооборота в целом и по отдельным товарным группам (товарам).

3. Расчет и изучение динамики товарооборота в целом, в разрезе подразделений, товарных групп и отдельных наименований товаров за ряд лет, выявление причин изменения и прогнозирование этих показателей.

4. Количественная оценка влияния факторов на общий уровень товарооборота, а также прогнозная оценка влияния фактора на текущий товароборот. В то же время значительное внимание должно быть уделено не только внутренним, но и внешним факторам.

Аналитическая практика показывает, что методологические подходы к прогнозированию и планированию деятельности торговых организаций практически одинаковы. При разработке прогнозов необходимо использовать комплекс простых и сложных методов прогнозирования для решения задач различной сложности и повышения точности расчетов, так как ни один из методов не может полностью учитывать все параметры и аспекты развития рынка. При прогнозировании необходимо учитывать влияние как можно большего количества факторов, влияющих на уровень товарооборота.

Технология расчета предполагаемого розничного товарооборота для предприятия должна состоять из трех этапов.

На первом этапе определяется важный объем прибыли, который остается в распоряжении организации и направляется на реализацию программы производственного и общественного развития и на удовлетворение интересов собственника. Согласно действующей процедуре, более важными направлениями распределения чистой прибыли считаются (прогнозные расчеты производятся экспертами с учетом реальных потребностей компании с точки зрения данных затрат): финансирование прироста основных фондов, собственного оборотного капитала, создание финансовых резервов.

На втором этапе необходимо связать рассчитанную потребность в прибыли с возможностями ее получения с ожидаемым объемом деятельности. Для данных целей важный размер валового дохода и приемлемый уровень расходов на внедрение определяются с использованием данных о размере, действующих для предыдущего базового периода для расчетов, с учетом оценки экспертами за их надежность и оптимальность. Эти расчеты должны быть завершены путем проверки полученных результатов путем сравнения их с прогнозным значением объема продаж, определенным другими способами. При получении наивысшего результата для организации, требующего резкого роста товарооборота, сбалансированность между объемом продаж и валовыми доходами, между необходимой и возможной прибылью может быть обеспечена управлением структурой товарооборота, размерами торговых надбавок, расходов на реализацию, достижением оптимальных отношений с владельцами кредитных ресурсов и т. п. Если же рассчитанный объем товарооборота, основанный на потребности в прибыли, меньше, чем возможности организации, необходимо принять меры для увеличения объемов продаж и диверсификации ее деятельности.

На третьем этапе, после внесения необходимых изменений объема товарооборота, приведения его структуры в соответствие с покупательными фондами и спросом населения, рассчитываются все другие показатели хозяйственно-финансовой деятельности организации (объем и структура товарного обеспечения, валовые доходы, расходов на реализацию, финансовый план, необходимая численность работников, потребность в кредитах и т. д.).

Для успешного функционирования розничного торгового предприятия в современных условиях необходима четкая система учета и анализа розничного товарооборота, как основного показателя деятельности в торговле. Поэтому все изменения в экономике

Республики Беларусь нашли отражение в обновленной методологии бухгалтерского учета. Розничный товароборот как определяющий фактор эффективности функционирования торговой организации отражает состояние экономики в целом, эффективность производства, компетентность процесса сбыта продукции и степень развития рынка.

Литература

1. Технологии автоматизированной обработки учетно-аналитической информации: учебное пособие / Ю. Ю. Королев [и др.]. – Минск : УП «ИВЦ Минфина», 2018. – 352 с.
2. Кожарский В. В. Финансовая отчетность торговых организаций / В. В. Кожарский, Е. В. Ильющенко. – Минск : ТетраСистем, 2018. – 212 с.
3. Экономика предприятия (в схемах, таблицах, расчетах): учеб. пособие для вузов / В. К. Скляренко [и др.] ; под общ. ред. В.К. Скляренко. – М. : ИНФРА-М, 2018. – 256 с.

УДК 338.242

Мацукевич Н. А., заместитель начальника отдела прогнозирования и анализа
Комитет экономики Брестского областного исполнительного комитета,
г. Брест, Республика Беларусь

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНА

Становление экономики в сложных условиях экономической интеграции, объективно указывает на необходимость ревизии подходов к регулированию и анализу влияния инвестиций на социально-экономическое развитие регионов. При этом теория и практика хозяйствования свидетельствуют, что социально-экономическое развитие административно-территориальной единицы (региона) обеспечивается не столько достигнутым объемом валовых инвестиций, сколько их структурой и динамикой.

В свою очередь динамику, интенсивность инвестиционной деятельности региона обобщенно можно рассматривать как региональную инвестиционную активность.

С учетом существующих в настоящее время факторов макросреды, ограничивающих масштабы и интенсивность инвестиционной деятельности, рост экономики региона возможен лишь на основе превращения его отраслей и предприятий в эффективно функционирующие конкурентоспособные хозяйствующие субъекты с высоким уровнем их инвестиционной активности и привлекательности для инвестиций.

Характерной особенностью периода трансформации экономических отношений является сокращение инвестиционной деятельности. Проведенный анализ инвестиционной деятельности Брестской области за 2016–2022 годы свидетельствует не только о сокращении масштабов и интенсивности, а также о смене с началом кризисных явлений вектора инвестирования как в направлениях, так и в источниках финансирования, что связано со стабилизацией бюджетных расходов (уд. вес в областном объеме инвестиций в 2018 г. – 14,5 %, в 2021 г. – 13,6 %).

Отмечается изменение структуры инвестиционной деятельности с повышением ее активности в производственной сфере (удельный вес инвестиций в основной капитал в

сфере производства в 2016 г. – 39,1 %, в 2020 г. – 55,2 %, в 2021 г. – 57,4 %, в сфере услуг – 60,8 %, 44,8% и 42,6% соответственно) [1, с. 49], что свидетельствует о постепенном наращивании производственного потенциала области и ориентации экономики региона на опережающее развитие ее реального сектора.

При этом одной из задач социально-экономического развития, определенной Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы, является увеличение доли сферы услуг в ВВП до 50–51 %, что не возможно без роста объемов инвестиционных вложений в данном направлении.

Высокая инвестиционная активность достигается посредством роста объемов инвестиционных ресурсов и наиболее эффективного их использования в приоритетных сферах. В 2016–2021 годы основной объем инвестиций был сконцентрирован в сельском хозяйстве, промышленности и операциях с недвижимым имуществом (в том числе за счет учета инвестиций, направленных на строительство жилья по данному виду деятельности) : в 2021 году – 80,4 % (в 2016 г. – 76,8 %, в 2019 г. – 74,7 %, в 2020 г. – 80,0 %) [1, с. 53], что коррелирует со специализацией экономики региона. Удельный вес отрасли сельского хозяйства в ВРП области составляет порядка 13 %, промышленности в целом – порядка 27 % и строительства – 4–5% [1, с. 33].

Наименьшая инвестиционная активность отмечается в таких сферах, как профессиональная, научная и техническая деятельность; творчество, спорт, развлечения и отдых; предоставление прочих видов услуг; финансовая и страховая деятельность; услуги по временному проживанию и питанию. Недофинансированность отраслей сказывается на уровне их развития, инновационности и качестве оказываемых услуг населению области [1, с. 54].

Основная доля инвестиционных вложений Брестской области формируется собственными и заемными средствами организаций (в 2021 г. – более 46 %), кредитами и займами банков (в 2021 г. – более 13 %) [1, с. 52].

Дальнейшее сохранение тенденций замедляющейся динамики инвестиционной активности будет сдерживать качественное социально-экономическое развитие региона.

Следует отметить, что в условиях ограниченности бюджетного финансирования объективна активизация усилий государств, связанных с мобилизацией частного капитала (сбережений домохозяйств, средств субъектов хозяйствования) и его конвертацией в инвестиционные ресурсы с целью развития экономики и социальной сферы региона. Одним из значимых направлений является развитие института государственно-частного партнерства и концентрация его ресурсов на точках экономического роста для вложения на долгосрочной основе частных инвестиций, предназначенных для развития отраслей производственной и социальной инфраструктуры (энергетика, транспорт, дорожное хозяйство, образование, здравоохранение, культура и др.) регионов.

В мировой практике механизм государственно-частного партнерства широко используется с целью активизации инвестиционной деятельности как один из инструментов повышения инвестиционной активности в приоритетных секторах экономики.

В свою очередь, в условиях кризисного развития возрастает интерес бизнеса к государственной поддержке, которая позволяет достичь снижения рисков частных инвестиций, а также повысить надежность инвестиционных проектов для кредитных организаций.

Государственно-частное партнерство является результатом сложного эволюционного процесса, происходившего в течение трех последних десятилетий в развитых странах и обеспечивавшего эффективное взаимодействие государства и предпринимательских структур. Концепция государственно-частного партнерства, цель которой привлечь частного инвестора к строительству и эксплуатации инфраструктурных объектов, остающихся в государственной собственности, получила развитие в конце 80-х — начале 90-х гг. на Западе и легла в основу инвестиционных процессов.

Мировой опыт показывает, что обычно государство определяет ограниченное количество сфер и форм реализации государственно-частного партнерства, которая позволяет эффективно использовать государственные ресурсы и направлять их на решение важнейших проблем. Механизм государственно-частного партнерства чаще использовался в европейских странах для создания инфраструктурных объектов. Например, в Финляндии таким образом были построены центральные автодороги, в Португалии – реконструированы аэропорты и региональные дороги, во Франции – обновлены сети водоснабжения и построенные скоростные автомагистрали. На территории Германии, Греции, Италии, Нидерландов с использованием схемы государственно-частного партнерства реализуются производственные инвестиционные проекты [2].

Страны—партнеры Беларуси по Единому экономическому пространству и Таможенному союзу (Россия и Казахстан) давно развивают данный механизм также для решения проблем инфраструктурного дефицита, а Россия активно использует государственно-частное партнерство уже и в инновационной деятельности.

На современном этапе развития экономики области и республики в целом можно четко выделить основные причины, усиливающие роль партнерских форм хозяйствования в инвестировании:

1. Потребности развития инфраструктуры не совпадают с возможностями органов власти (республиканским и местными бюджетами) по финансированию модернизации, обслуживания и расширения находящейся в их собственности инфраструктуры.

В свою очередь, развитие инфраструктуры (социальной, производственной) необходимо для стимулирования экономического роста. По расчетам Всемирного банка 10-ти процентное увеличение финансовых вложений в инфраструктуру обеспечивает 1 % роста экономики, при этом, по оценке общие расходы на инфраструктуру должны составлять 4–5 % ВВП [3], а в целом инвестиции в основной капитал для расширенного воспроизводства – 30–40 % ВВП (фактически в республике за 2021 г. – 17,9 %, по Брестской области в ВРП – 20,1 %) [4, с. 16–17].

2. Бизнес в значительно большей степени, чем государство, обладает мобильностью, быстротой принятия решений, способностью к нововведениям, использованию технических и технологических изменений.

Согласно Национальному инфраструктурному плану Республики Беларусь на 2021–2025 гг. потребность в финансировании 1128 инфраструктурных проектов в целом по республике на 2021–2025 годы составляет 29202,2 млн рублей, в том числе по Брестской области – по 162 проектам в размере 2096,5 млн рублей (таблица).

Таблица – Инфраструктурные проекты, планируемые к реализации в 2021–2025 годах

Наименование	Виды инфраструктуры			Всего
	транспортная	инженерная	социальная	
1	2	3	4	5
Республика Беларусь				
Количество проектов, ед.	179	245	704	1 128
Объемы финансирования, млн рублей	6 994,4	13 075,9	9 132,4	29 202,6
Брестская область				
Количество проектов, ед.	23	46	93	162
Объемы финансирования, млн рублей	265,9	1 157,3	673,2	2 096,5

Примечание – Источник: составлено по [5, 6]

Передача в руки частного сектора финансирования, проектирования, строительства и управления элементами инфраструктуры стала одной из важнейших моделей, используемых целым рядом стран для преодоления инфраструктурного дефицита.

Целью использования инструментария государственно-частного партнерства для повышения инвестиционной активности является обеспечение концентрации материальных, финансовых, интеллектуальных, научно-технических и иных ресурсов, обеспечение баланса интересов и рисков, привлечение средств из внебюджетных источников для реализации проектов, планов и программ по развитию объектов инфраструктуры [7].

Как результат – обеспечение динамичного социально-экономического развития региона путем повышения эффективности использования бюджетных средств (экономия в краткосрочном периоде вследствие привлечения средств частного сектора) и увеличения качества и объема услуг государственного сектора за счет дополнительных инвестиций, привлекаемых из внебюджетных источников. Взаимодействие с частными инвесторами позволяет использовать рыночные процедуры отбора наиболее эффективных проектов.

Следует отметить, что на уровне региона поддерживается чаще всего реализация проектов наиболее крупными предприятиями, играющими в экономике региона важную роль. Однако это не всегда является эффективным и не способствует развитию региона. С целью социально-экономического развития региона часто необходимо инвестирование и в социально значимые проекты, не приносящие быстрого экономического результата, но имеющие высокий социальный эффект. Такая отдача часто весомее, чем просто прямое государственное финансирование.

Кроме того, прямое участие государства в финансировании инвестиционных процессов увеличивает нагрузку на бюджет, поэтому эффективность механизма финансирования должна базироваться на использовании диверсифицированного инструментария государственной поддержки.

С точки зрения государственного регулирования экономики государственно-частное партнерство, как инструмент стимулирования инвестиционной активности региона, направлено на привлечение организаций частного сектора к реализации ресурсо- и капиталоемких инфраструктурных проектов, на обеспечение развития производственной деятельности в широком спектре отраслей экономики и, в конечном счете, на повышение уровня экономического роста и жизни населения региона.

Литература

1. Брестская область в цифрах: стат. справ. / Нац. стат. к-т РБ, Гл. стат. упр-ие Брест. обл.; редкол.: О. В. Вилавская [и др.]. – Минск : Нац. стат. к-т РБ, 2022. – 80 с.
2. Кравченко, Л. А. Государственно-частное партнерство как механизм активизации использования инновационного потенциала / Л. А. Кравченко // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2012. – Том 25 (64), № 3. – С. 118–127.
3. Основные положения Концепции (стратегии) развития государственно-частного партнерства в РФ до 2020 года [Электронный ресурс] / Центр разв. гос.-частн. партнерства. – Режим доступа: https://investugra.ru/upload/iblock/36e/Proekt-Kontseptsii-razvitiya-GCHP-v-Rossii-do-2020-goda-_dlya-obsuzhdeniya_.pdf. – Дата доступа: 25.11.2021.
4. Статистический ежегодник Республики Беларусь: стат. сб. / Нац. стат. к-т РБ; редкол.: И.В. Медведева [и др.]. – Минск : Нац. стат. к-т РБ, 2022. – 374 с.
5. Инфраструктура для устойчивого развития / Центр гос. - частн. партнерства // ВЭБ РФ [Электронный ресурс]. – 2021. – Режим доступа: <https://вэб.рф/downloads/infrastructure-for-sustainability-web.pdf>. – Дата доступа: 25.11.2021.
6. Национальная инфраструктурная стратегия [Электронный ресурс] / Министерство экономики Республики Беларусь. – Режим доступа: https://economy.gov.by/ru/nac_inf_strategia-ru/ – Дата доступа: 10.12.2021.
7. О государственно-частном партнерстве [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь, 30 декабря 2015 г., № 345-З // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр. правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2021.

Потапова Н. В., к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БИЗНЕС-АНАЛИЗА РЕАЛИЗАЦИИ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА

На современном этапе развития экономики произошли изменения условий реализации бизнесом своих стратегий. Общество ожидает от бизнеса как самоограничения и недопущения деятельности, приносящей проблемы для общества, так и ответственности за положительные изменения на пути общественного прогресса. При этом понимается, что бизнес не отделим от общества, от его благополучия. В этой связи корпоративная социальная ответственность выступает в роли наиболее эффективной формы взаимодействия бизнеса с социальными группами общества, так как позволяет бизнесу интегрироваться в социальную систему общества и стать одним из необходимых элементов социальной реальности. Субъекты хозяйственной деятельности являются неотъемлемым звеном экономических отношений, от которых ожидаются как высокие экономические результаты, так и существенный вклад в развитие общественной жизни населения. Это обуславливает важность развития корпоративной социальной ответственности, экологической и этической культуры и необходимости добровольной ответственности бизнеса. Руководство и владельцев бизнеса, деятельность которого базируется на принципах устойчивого развития, интересует не только измерение влияния своей деловой практики на финансовую прибыль, но и эффективность социальных практик, влияние на своих сотрудников, общество, окружающую среду.

Учитывая отсутствие общепринятых методик оценки социального воздействия бизнеса, многие предприятия оцениваются исключительно по их финансовым показателям, даже если социальные цели являются стратегическими. Система бухгалтерского учета предприятия влияет на то, какая информация будет использована при оценке эффективности деятельности предприятия. Традиционный бухгалтерский учет ориентирован на максимальное удовлетворение информационных потребностей для финансового анализа и измерения финансовой прибыли. Для анализа реализации корпоративной социальной ответственности необходима информация нефинансовых отчетов. Управленческий анализ включает оценку количественных и качественных аспектов деятельности, обеспечивает информационные потребности менеджмента. Он включает в себя более широкое определение способов, которыми организации могут оценивать эффективность деятельности, стремясь отчитаться за их социальное и экологическое воздействие в дополнение к финансовым показателям перед различными группами пользователей. Нехватка качественной информации о результатах социальной деятельности – одна из основных трудностей, с которыми сталкиваются те, кто впервые проводит управленческий анализ социальной ответственности бизнеса.

Существует ряд подходов и методик, рекомендуемых для учета социальных, экономических и экологических ценностей, которые возникают в результате деятельности организаций. Все они направлены на решение таких задач, как определение изменений, которые создает бизнес, и их измерение. Как в государственном, так и в частном секторе сегодня имеется потребность в более широком понимании социальной ценности и возможности управления ею. Это актуально для организаций гражданского общества, которые работают для своих благополучателей. Это необходимо для органов власти, которые распределяют бюджетные средства в социальной сфере. Инвесторы хотят убедиться в том, что их социальные инвестиции действительно помогут изменить мир к лучшему, бизнес стремится учитывать все риски и возможности, которые возникают в результате деятельности.

Методы оценки результатов. Процесс измерения результатов в рамках теории изменений распространен для многих моделей оценки, ориентированных на результаты. Одним из современных подходов в стратегическом анализе является оценка деятельности и реализации социальной ответственности на основе изучения *эффективности создания общих ценностей (creating shared value, CSV)* – бизнес-концепция, предназначенная для удовлетворения реальных социальных потребностей с точки зрения конкурентных преимуществ, впервые представленная в Гарварде Business Review. Многие аналитики сходятся во мнении, что CSV, как новая парадигма, выходит за рамки корпоративной социальной ответственности (КСО), объединяя частные предприятия и общественность [1, 2, 3]. Цель CSV – обеспечить устойчивый баланс между бизнесом и обществом. Идея общих ценностей принадлежит Майклу Э. Портеру и Марку Р. Крамеру, ведущим специалистам в области конкурентной стратегии и конкурентоспособности, которые представили концепцию общих ценностей как стратегический инструмент для предприятий, позволяющий максимизировать прибыль, одновременно решая социальные проблемы в условиях ограниченных ресурсов.

Достаточно актуальным в управленческом анализе представляется такой метод, как *анализ социального возврата на инвестиции (SROI)* – инструмент оценки воздействия, который может помочь фондам, предприятиям и НКО оценить воздействие своих благотворительных программ [4]. SROI позволяет оценить все результаты деятельности количественно и представить их в денежных единицах, чтобы продемонстрировать ценность, которую создают социальные программы. Социальный возврат на инвестиции (SROI) — подход, который позволяет измерять и учитывать создаваемую социальную ценность в широком смысле слова. Он направлен на снижение социального неравенства, вредного воздействия на окружающую среду и повышение личного благополучия людей путем учета социальных, экологических и экономических издержек и выгод. Методика SROI позволяет измерить изменения, действительно важные для людей и организаций, которые их совершают и для которых они совершаются. Она позволяет проследить изменения, измеряя социальные, экологические и экономические результаты и представляя их в денежном выражении, что также является отличием от других методик анализа реализации социальной ответственности бизнеса.

Бизнес-анализ анализа социального возврата на инвестиции включает различные аспекты: анализ социальных ценностей, которые создает организация в целом и детали-

зированный, углубленный, тематический анализ социальных ценностей. Существуют два типа оценки социального возврата на инвестиции:

- оценочный (evaluative SROI) – когда коэффициент SROI рассчитывается ретроспективно на основании фактических результатов, которые уже были достигнуты;

- прогнозный (forecast SROI) – направленный на прогнозную оценку объема создаваемых социальных ценностей при достижении запланированных результатов. Прогнозная оценка SROI особенно полезна на этапе планирования деятельности. Благодаря ей можно понять, как максимизировать воздействие социальных инвестиций, и определить, какие показатели нужно будет отслеживать и измерять в ходе реализации проекта или деятельности.

Для того чтобы рассчитать оценочный SROI, необходимы данные о достигнутых результатах, прогнозный SROI позволяет обеспечить основу структуры сбора таких информационных данных. Наиболее эффективным является анализ SROI с целью прогнозирования социального воздействия. Тогда у менеджеров гарантированно будут инструменты и система сбора данных, которые в дальнейшем позволят провести полный оценочный анализ SROI. Уровень детализации исследования будет зависеть от его целей и задач. Экспресс-анализ ограниченного объема информации для решения внутренних задач потребует меньше времени и ресурсов по сравнению с подготовкой полного отчета об оценке социального возврата на инвестиции для внешней аудитории в соответствии с требованиями верификации.

Анализ «затраты – выгоды» – макроэкономический подход управленческого анализа, основанный на оценке полезности не для отдельных стейкхолдеров, как в предыдущем методе, а для общества в целом. Основное сходство SROI и методики «затраты – выгоды» – использование денежных эквивалентов для оценки затрат и выгод в результате инвестиций, деятельности или принятия определенных управленческих решений.

Анализ нефинансовых отчетов (социальной отчетности), формируемых для описания создаваемых социальных ценностей. Социальная отчетность в качестве исходной информации использует заявленные цели организации в социальной сфере. Социальная отчетность включает качественные показатели, имеет как ряд преимуществ, так и ряд недостатков. К наиболее распространенным типам нефинансовой отчетности относятся: отчет о тройном результате (согласно модели Элкинтона) – должен раскрывать информацию о деятельности в трех областях: экономической, социальной и экологической (по триединому итогу). Тем не менее отчитывающаяся организация может сознательно ограничить круг тем аспектом, который она намерена раскрыть в отчете [5, 6].

Хотя модель включает в себя элемент финансовой отчетности, концепция предполагает, что эффективность бизнеса может быть измерена несколькими способами, в том числе с помощью нефинансовых показателей. Идея подхода к анализу заключалась в том, что традиционные способы измерения выгод и эффективности бизнеса устарели, и для измерения общего результата необходимо учитывать все три фактора:

- человеческий аспект модели – относится к социальной деятельности организации и измеряет степень социальной ответственности бизнеса;

- аспект прибыли – относится к финансовым показателям организации. Это более традиционный способ измерения эффективности бизнеса. Можно измерить прибыль на основе анализа отчета о прибылях и убытках и других финансовых отчетов;

- планетарный аспект модели – относится к экологическим показателям деятельности организации и измеряет степень экологической ответственности или безответственности бизнеса.

Отчетность об устойчивом развитии – это процесс сбора и раскрытия данных о нефинансовых аспектах деятельности компании, включая экологические, социальные, кадровые и этические вопросы, а также определение показателей, показателей и целей устойчивого развития на основе стратегии компании. Отчетность об устойчивом развитии – это форма интегрированной отчетности, которая собирает и объединяет финансовые данные и данные, связанные с устойчивым развитием, в единый отчет. Это важно, поскольку объясняет, как компания может создавать и поддерживать стоимость.

Нефинансовые отчеты, или отчетность по КСО, не является стандартизированной, обязательной и нормативно-регулируемой документацией. Это затрудняет ее использование в управленческом анализе в виду несопоставимости данных по различным организациям, в виду укрупненности ряда показателей и их в виду нефинансового характера большей части показателей.

Анализ расширенной добавленной стоимости, основанной на оценке показателя, используемого в области корпоративных финансов–экономическая добавленная стоимость, но с учетом стоимости, которая распределяется обществу (заинтересованным сторонам) [7]. Заинтересованными сторонами могут выступать как сотрудники организации, так и государство, общественные организации, потребители социальной ценности и т. п.

Таким образом, бизнес-анализ, методологическую базу которого составляет стейкхолдерский подход к управлению экономическими субъектами, является наиболее эффективным при оценке реализации социальной ответственности бизнеса. Необходимо научное обоснование методик бизнес-анализа эффективности реализации социальной ответственности бизнеса с учетом внешних факторов и обеспечения доступности и достоверности нефинансовой информации о социальной и экологической деятельности организации.

Литература

1. Грант, Р. Современный стратегический анализ / Роберт Грант. – Санкт-Петербург : Издательский дом «Питер», 2022. – 672 с.
2. Бариленко, В. И. Бизнес-анализ как инструмент обеспечения устойчивого развития хозяйствующих субъектов / В. И. Бариленко // Учет. Анализ. Аудит. – 2014. – № 1. – С.25–31.
3. Creating Shared Value Explained [Electronic resource] – edu.translate.google/creatingsharedvalue/csvexplained/Pages/default.aspx?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=sc. – Date of access: 15.10.2022.
4. The Guide to SROI [Electronic resource] – Mode of access: <https://static1.squarespace.com/static/60dc51e3c58aef413ae5c975/t/60f7fa286b9c6a47815bc3b2/1626864196998/The-SROI-Guide-2012.pdf>. – Date of access: 15.10.2022.
5. Потапова, Н.В. Методические аспекты анализа эффективности бизнес-моделей малого предпринимательства / Н. В. Потапова // Сборник научных трудов V Международной научно-практической конференции / Санкт-Петербургский государственный экономический университет. – Санкт-Петербург, 2021. – С. 93–96.
6. Коченовская, А. Г. Проблемы информативности публичной нефинансовой отчетности в России / А. Г. Коченовская, Т. А. Цыркунова // Актуальные исследования. – 2021. – № 22 (49). – С. 68–71.
7. SOCIAL AND ENVIRONMENTAL ACCOUNTING: THE EXPANDED VALUE ADDED STATEMENT [Electronic resource] – Mode of access: http://home.oise.utoronto.ca/~lschugurensky/Mook_Thesis.pdf. – Date of access: 15.10.2022.

Прохоров В. В., к. э. н, доцент
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева,
г. Красноярск, Российская Федерация

МЕХАНИЗМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОГРАММ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ МАЛООСВОЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ

В настоящее время в мировой экономике начались процессы, которые в ближайшей перспективе изменят политико-экономические модели развития не только в Евразии, но и на других континентах. В основе данных изменений лежит представление о том, что реальными богатствами любого государства являются не наличные резервы в той или иной зарубежной валюте, а природные ресурсы, которые могут обеспечить развитие национальной экономики. И не является секретом то, что Российская Федерация является одним из инициаторов данных изменений.

При этом необходимо учитывать, что в Российской Федерации наиболее важным активом, где сосредоточены основные запасы природных ресурсов государства, являются такие макрорегионы, как Сибирь и Дальний Восток. Именно они на сегодняшний день становятся территориями основных геоэкономических и геополитических интересов государства. Здесь реализуются крупнейшие инфраструктурные проекты в энергетической, транспортной и других сферах.

В этой связи следует сказать, что в Сибири одним из перспективных субъектов федерации с точки зрения экономического развития является Красноярский край. На его территории имеются уникальные месторождения, позволяющие производить различного рода горюче-смазочные материалы, цветные и черные металлы, драгоценные металлы, разнообразные пиломатериалы и т. д. Именно на базе их освоения могут быть в будущем сформированы центры экономического роста не только Красноярского края, но и в целом Российской Федерации.

Реализация имеющихся планов по формированию центров экономического роста в Красноярском крае ограничиваются рядом факторов. Главным из них является то, что практически все месторождения полезных ископаемых расположены в северных и малоосвоенных территориях края, где отсутствует необходимая транспортная и иная инфраструктура.

К такой малоосвоенной и богатой природными ресурсами территории относится и Нижнее Приангарье, которое расположено от реки Енисей вдоль реки Ангара до административных границ Иркутской области. На ее территории расположены пять административных районов, в том числе Северо-Енисейский, Енисейский, Мотыгинский, Богучанский и Кежемские районы с общей площадью в двести шестьдесят тысяч квадратных километров и с населением в двести тридцать тысяч человек. При этом необходимо отметить, что все административные районы слабо связаны между собой транспортными коммуникациями [1, с. 135].

При освоении Нижнего Приангарья необходимо учитывать уже имеющийся потенциал данной территории. Он в основном сосредоточен в трех городах, в том числе в Ени-

сейске, Лесосибирске и Козинске. Значительный промышленный потенциал может быть в будущем создан в таких населенных пунктах, как Богучаны, Таежный и Мотыгино.

Основной упор при освоении Нижнего Приангарья необходимо сделать в первую очередь на формирование энергетической и транспортной инфраструктуры. Это позволит решить следующие задачи.

Во-первых, как минимум прекратит отъезд населения из данной территории, а как максимум – привлечет в Нижнее Приангарье новых потенциальных работников на создаваемые предприятия. При этом в рамках линейно-узловой системы расселения жители территории будут концентрироваться вдоль реки Ангары по оси Лесосибирск/Енисейск – Мотыгино/Раздолинск-Богучаны/Таежный-Козинск. Для этого необходимо в местах проживания населения строить жилые дома с благоприятной средой проживания, которая приближена к условиям городской жизни.

Во-вторых, следует, наконец, построить современную с твердым покрытием автомобильную дорогу, проходящую вдоль всей системы основного проживания населения Нижнего Приангарья. Одновременно с этим требуется рассмотреть возможность, чтобы данная автодорога была связана с соседними субъектами федерации. И в первую очередь – с Иркутской областью. Все это в совокупности и за счет устойчивых межрегиональных связей даст в Нижнем Приангарье новую дополнительную экономическую активность.

Необходимо реализовать имеющиеся планы и по строительству железной дороги от ст. Карабула до ст. Ярки (она расположена рядом с рекой Ангарой). В дальнейшем необходимо провести завершение строительства железнодорожного мостового перехода через реку Ангара с последующим строительством железной дороги на левом берегу реки. Опоры для данного железнодорожного моста были построены свыше десяти лет назад.

В-третьих, для развития добывающей и перерабатывающей промышленности территорию необходимо обеспечить необходимой электрической энергией. Для этого требуется строительство новой гидроэнергетической станции. Помимо действующей Богучанской ГЭС следует реализовать проект по строительству Нижнебогучанской ГЭС.

Осуществление планов по экономическому развитию Нижнего Приангарья, в том числе по созданию новых предприятий добывающей и перерабатывающей промышленности, предприятий энергетической сферы, а также по развитию необходимой инфраструктуры, следует реализовывать на основе проведения активной кластерной политики. Она должна заключаться в формировании на территории Нижнего Приангарья промышленных кластеров.

Первый из них может быть создан в Богучанском районе. Этот промышленный кластер должен включать в себя Нижнебогучанскую ГЭС, предприятия цветной и черной металлургии, предприятия лесопереработки (в данном районе расположены высококачественные хвойные леса) и т. д.

Необходимо сказать, что для создания в Нижнем Приангарье промышленных кластеров потребуется определенное и достаточно значительное финансирование. И здесь следует учитывать тот факт, что Российская Федерация сегодня находится под санкциями ряда недружественных государств. Для отечественных предприятий стали недоступными мировые рынки капитала. Поэтому для реализации имеющихся планов по экономическому развитию Нижнего Приангарья возможно использовать только исключительно ресурсы российского финансового рынка.

Для этих целей в настоящее время наиболее эффективно подходит использования облигационного механизма финансирования. Он имеет преимущества перед другими механизмами долгового финансирования, в том числе и перед широко распространенным банковским кредитованием.

К этим преимуществам следует отнести в том числе: длительный срок использования заемных ресурсов (в Российской Федерации некоторые акционерные общества выпускают свои корпоративные облигационные займы на срок до 30 лет); низкая стоимость привлечения и обслуживания таких займов (денежные средства привлекаются напрямую на предприятие, минуя финансовых посредников); отсутствие формальных ограничений по объему привлекаемых заемных средств (такие ограничения имеются в течение первых трех лет после учреждения предприятия) и другое [2, с. 44].

Имеются и определенные недостатки такого финансирования. К ним следует отнести сложную и затратную, как по времени, так и по стоимости, процедуру эмиссии корпоративного облигационного займа. Необходимость раскрытия корпоративной информации по деятельности предприятия, выпустившего облигационный заем. Отсутствие возможности пересмотра процентных выплат по выпущенным корпоративным облигациям и другое [2, с. 44].

В тоже время российское правительство и законодательные органы страны на протяжении последнего времени много сделали для развития внутреннего рынка корпоративных облигаций. Так, для универсализации облигационного механизма финансирования в Российской Федерации сформированы ряд секторов корпоративных облигаций, в том числе сектора коммерческих, классических и биржевых облигаций.

В частности, коммерческие корпоративные облигации регистрируются Центральным депозитарием Российской Федерации, а именно Национальным расчетным депозитарием. Эти долговые ценные бумаги имеют только внебиржевое обращение и размещаются среди инвесторов по закрытой подписке. Классические корпоративные облигации регистрируются исключительно Банком России. Их можно размещать и по открытой и закрытой подписке. При этом обращение они имеют как биржевое, так и внебиржевое. Биржевые облигации уже регистрируются фондовой биржей, на которой они будут обращаться. Само же размещение может проводиться только по открытой подписке с последующим биржевым обращением [3, 4, 5]. Кроме того, при выпуске корпоративных облигаций государство при соблюдении определенных условий эмитентом может за счет своего бюджета субсидировать часть затрат по их выпуску. Субсидироваться могут выплаты процентной ставки, а также затраты на разработку эмиссионных документов и последующего размещения корпоративных облигаций [6]. Все это позволяет предприятиям более широко использовать механизм облигационного финансирования. Это может относиться и к предприятиям, входящим в промышленные кластеры Нижнего Приангарья. В то же время и само российское государство в лице субъекта федерации может финансировать инфраструктурные проекты в Нижнем Приангарье за счет выпуска собственных государственных облигаций.

В целом же применение облигационного механизма финансирования в промышленных кластерах позволит эффективно развивать экономику такой малоосвоенной территории, как Нижнее Приангарье. И это является несомненно важным фактором в условиях санкционной политики враждебных к Российской Федерации стран.

Литература

1. Прохоров В. В. Формирование отраслевого кластера на основе механизмов государственно-частного партнерства : монография / В. В. Прохоров, Т. В. Зеленская ; СибГУ им. М. Ф. Решетнева. – Красноярск, 2020. – 192 с.
2. Прохоров, В. В. Облигационный механизм инвестирования в инновационную деятельность на предприятиях оборонно-промышленного комплекса: монография / В. В. Прохоров; СибГУ им. М. Ф. Решетнева. – Красноярск, 2012. – 128 с.
3. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru>. – Дата обращения: 04.10.2022.
4. Группа «Московская биржа» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.moex.com>. – Дата обращения: 05.10.2022.
5. Национальный расчетный депозитарий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nsd.ru>. – Дата обращения: 6.10.2022.
6. Об утверждении Правил предоставления субсидий из федерального бюджета российским организациям-субъектам малого и среднего предпринимательства в целях компенсации части затрат по выпуску акций и облигаций и выплате купонного дохода по облигациям, размещенным на фондовой бирже: постановление №532 от 30.04.2019 // Информационно-правовой портал Гарант.ру. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/72237234/> – Дата обращения: 10.10.2022.

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

ЦЕННОСТНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ БИЗНЕСОМ

В концепции устойчивого развития экономики, бизнеса одной из важных факторов, определяющих достижение желаемого результата, является ценности людей, взаимодействующих между собой. Учет ценностей, их трансформация и формирование во многом определяет характер взаимодействий на различных уровнях управления и, соответственно, оказывает влияния на достижение поставленных целей. Очень важно определить роль и влияние ценностей на принятие решений на всех уровнях.

Прежде всего для решения поставленных задач важно уточнить сущность понятия «ценность». Ретроспективный анализ понимания сущности «ценности» показывает, что истоки следует искать в античном стоицизме в философской школе, возникшей в Афинах около 300 г. до нашей эры во времена раннего эллинизма. Полезность (значимость) объекта, явления рассматривалось как ценность. Стоики предлагали четыре добродетели: мудрость, сдержанность, справедливость, храбрость [7]. Фридрих Ницше – немецкий философ (XIX в.) ассоциировал ориентиры для жизни с понятием «ценность», утверждая, что они имеют субъективный характер и обусловлены социальной средой, уровнем культуры [3].

Рассматривая менеджмент как управление людьми для достижения поставленной цели, необходимо учитывать личностные ценности каждого работника, стимулируя его на достижение поставленной цели. При формировании организационной структуры, назначении сотрудника на должность необходимо принимать во внимание не только наличие у него необходимых навыков и компетенций, но также учитывать его терминальные и инструментальные ценности в соответствии с классификацией Милтона Рокича [2].

Для компании очень важно учитывать ценности потребителей при разработке и продвижении на рынках продукции и/или услуг, через которые бизнес может влиять на увеличение спроса. Очень важно идентифицировать связи между ценностями клиента и атрибутами продукции, что обеспечивает рост выручки компании, и, соответственно, увеличение экономической добавленной стоимости.

Именно рост экономической добавленной стоимости является основной ценностью собственников бизнеса, что, собственно, и инициировало появление ценностно-ориентированное управления – Value Based Management (VBM). Такое управление отражает сложившуюся в 90-х годах западную философию управления, согласно которой максимальное увеличение стоимости капитала компании отражает потребности (ценности) собственников–акционеров (учредителей) компании.

Ценностно-ориентированное управление направлено на организацию всех процессов для обеспечения повышения стоимости компании. Эта концепция тесно связана с корпоративным управлением, сущностью которого является эффективное взаимодействие внутренних и внешних стейкхолдеров. Учитывая, что собственники (акционеры/

участники) управляют корпорацией, то максимизация и рост капитала являются приоритетными задачами.

Хоть VBM рассматривается как подход менеджмента, ориентированный на максимизацию акционерной стоимости, однако достижение этой максимизации связано со способностью учета и обеспечения всех ценностей внешних и внутренних стейкхолдеров.

Для достижения поставленных целей – повышение акционерной стоимости необходимо во всех процессах управления, начиная с первого этапа – формирование миссии и стратегии – учитывать ценности потребителей и работников корпорации.

Формирование миссии (философия бизнеса) деятельности корпорации, прежде всего, должно быть направлено на потребителей продукции, услуг, с учетом их ценностей. Продукция и услуги должны соответствовать потребностям клиентов, что должно быть понятно потребителям и отражено формулировки миссии. Содержание миссии должно корреспондировать и ценностям работников корпорации, побуждая в них чувства гордости и важности в создании ценностей для потребителей.

Корпоративное управление компании, рассматриваемое как система взаимоотношений между собственниками, руководством корпорации, ее работниками и внешними стейкхолдерами также необходимо выстраивать с учетом значимых для каждого участника ценностей, что, в конечном счете, находит отражение в корпоративных коммуникациях, корпоративной культуре корпорации, правилах и нормах поведения.

Принятие решений в процессах организации, мотивации, координации и контроля также связаны потребности работников, непосредственно зависящие от культуры, среды, менталитета конкретного общества.

Особенное значение учета ценностей работников имеют системы вознаграждения, мотивирующие их на выполнение поставленных задач.

Очень важно отслеживать баланс интересов всех стейкхолдеров и транслировать их интересы в целевые показатели.

Для обеспечения поставленных целей задач необходимо:

- идентифицировать стейкхолдеров и установить их возможности влияния на компанию и силу этого влияния;
- определить перечень ценностей, определяющих поведение стейкхолдеров, выделив их наиболее важные потребности.

Чем больше различий в интересах стейкхолдеров, тем сложнее управлять компанией, тем сложнее работать с внешними и внутренними стейкхолдерами, стимулировать персонал и снижать его сопротивление изменениям.

Ценностно-ориентированный подход нашел широкое применение в моделях управления, направленных на различные объекты. Так, например, в основе японского стандарта 2PM PIMA лежит ценностно-ориентированный подход в управлении проектом. Даже в определении проекта обозначено, что это не просто создания нового продукта и услуг в ограниченных ресурсах и времени, а создание ценности. «Проект – это обязательство создать ценность, основанную на миссии проекта, которое должно быть завершено в определенный период в рамках согласованных времени и ресурсов и условий эксплуатации» [5]. Особое место в управлении проектом на основе ценностно-ориентированного подхода отводится организации взаимодействия между участниками проекта и лидерским качествам руководителей проектов. Выделяется 10 групп критериев и способностей, соответствующих компетенциям, среди которых выделены критерии лидерства и способности к координации, позволяющие гармонизировать разнообраз-

ные действия и находить баланс между различными рабочими группами и заинтересованными сторонами через управления их интересами.

Решение проблем управления отношениями в компании/проекте с позиций ценностно-ориентированного подхода базируется на ценностной теории лидерства, предложенной в 1990-е гг. С. Т. Кучмарски [8], разработавшим модель, в которой роль лидера заключается в формировании ценностных принципов и обучении последователей, и профессионально-личностном развитии вместе с ними. В основу модели составляют два положения, представленные в таблице 1.

Таблица 1 – Основные положения модели ценностной теории лидерства

Содержание положения	Действия	Результат
1	2	3
Лидер управляет членами группы	Влияние на развитие ценностей и норм участников группы	Установление соответствующих организационных ценностей
Лидер обучается в процессе деятельности	Накопление опыта взаимодействия	Возможность участникам взаимодействия социально расти и развивать в себе лидерские качества

Примечание – Источник: составлено автором по работе [6]

Вклад в развитие теории ценностного лидерства внес Г. Фейрхольм, выделивший шесть базовых лидерских принципов, основанных на ценностях (таблица 2).

Компания «Амазон», являющаяся одной из самых успешных мировых компаний, при подборе персонала основывается на ценностно-ориентированном подходе. Ключевые ценности, которыми должны обладать и руководствоваться сотрудники в своей работе, изложены в 14 принципах лидерства Amazon Leadership Principles [4].

Таблица 2 – Целевая направленность базовых лидерских принципов

Наименование принципа	Целевая направленность
1	2
Развитие заинтересованных лиц и сотрудников	для достижения целей организации с мотивацией и особым энтузиазмом
Создание основных ценностей в команде	для координации действий команды согласно намеченной цели
Создание корпоративной культуры	для достижения организационных, командных и индивидуальных целей
Индивидуальный подход к каждому члену команды	для учета особенности каждого сотрудника в процессе взаимодействия
Наименование принципа	целевая направленность
Лидер–учитель для своих сотрудников	стремление развивать команду, обеспечивая условия в команде, мотивировать сотрудников
Подготовка эффективных и мотивированных сотрудников	формирование лояльности сотрудников к организации и ее миссии

Примечание – Источник: составлено автором по работе [1]

Рассмотренные модели управления, базирующие на ценностно-ориентированном подходе, позволяют сделать вывод о том, что организация и управления взаимодействия участников бизнеса, характер их отношений во многом зависит от того, насколько полно учтены их интересы, потребности. Теория ценностного лидерства, реальные практическое применение подбора персонала в «Амазон» в соответствии с требованиями, в которых выражены ценности лидерства, показывают важность учета потребности управляемого объекта. Реализация такого подхода в различных функционалах управленческой деятельности способствует повышению эффективности бизнеса.

Литература

1. Аллаярова, Ж. С. Концептуализация природы лидерства как феномена / Ж. С. Аллаярова // Известия Томского политехнического университета. Инжиниринг георесурсов, 2010. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptualizatsiya-prirody-liderstva-kak-fenomena/viewer>. – Дата обращения 20.08.2022.
2. Методика М. Рокича «Ценностные ориентации» [Электронный ресурс] URL: <http://dip-psi.ru/psikhologicheskiye-testy/post/metodika-m-rokicha-tsennostnyye-orientatsii> (дата обращения 20.09.2022).
3. Переоценка всех ценностей Фридриха Ницше [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://vuzlit.com/1459434/pereotsenka_vseh_tsennostey_fridriha_nitsshe. – Дата обращения 20.09.2022.
4. Принципы лидерства Амазон [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://hr-portal.ru/story/14-principov-liderstva-amazon>. – Дата обращения 10.10.2022.
5. Причины популярности японского стандарта в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://viafuture.ru/sozdanie-startapa/standart-p2m>. – Дата обращения 10.10.2022.
6. Ценностный подход к исследованию лидерства [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studref.com/428287/psihologiya/tsennostnyy_podhod_issledovaniyu_liderstva. – Дата обращения 20.10.2022.
7. Четыре добродетели стоиков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dzen.ru/media/stoic/chetyre-dobrodeteli-stoikov5fcd4fcc788eda75c7d6c8a2>. – Дата обращения 22.10.2022.
8. Kuczmariski, S. Values-Based Leadership / S. Kuczmariski, Th. Kuczmariski. – Englewood. – 1995. – Cliffs. – NJ.

Хвисевич Н. Ю., аспирант
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

МЕТОДЫ ИЗМЕРЕНИЯ И АНАЛИЗА ПРОЦЕССОВ ОПЕРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ ОРГАНИЗАЦИИ

Методы измерения и анализа уровней управляемости специальной функции управления человеческими ресурсами можно разделить на две группы. К первой группе относятся методы, связанные с подготовкой и проведением диагностики специальной функции управления человеческими ресурсами. Вторую группу составляют методы, связанные с обработкой и предоставлением результатов диагностики специальной функции на все уровни управления.

Первая группа методов используется на этапе планирования и организации проведения диагностики и реализуется как до начала процесса диагностики, так и в процессе измерения параметров уровней управляемости специальной функции управления. В первой группе методы делятся на два направления. Методы сбора информации изучаются и сортируются на подготовительном этапе планирования процесса диагностики с учётом: особенностей организации; имеющейся информации у специалистов, готовящихся к проведению диагностики; целей и задач, поставленных перед диагностикой хозяйственной деятельности организации; цикла жизни переходных процессов организации.

В зависимости от параметров измерения и их характеристик рассматриваются субъективные и объективные методы. Из субъективных методов сбора информации под каждую группу параметров подбираются индивидуальные и групповые методы.

Методы сбора объективной информации предполагают выбор конкретного метода из совокупности потенциально возможных методов для рассматриваемого параметра уровня управляемости или группы параметров, измеряемых одним или несколькими объективными методами сбора информации.

В отдельную подгруппу на подготовительном этапе выносятся методы работы с экспертной группой. Подбор количественного и качественного состава экспертной группы при проведении всех этапов диагностики производится на основе анализа широты решаемой проблемы, требуемой достоверности оценок, характеристик экспертов и затрат ресурсов на экспертизу. На подготовительном этапе тщательно определяется место, время и процедура работы с экспертами. Снятие субъективных факторов с процедуры подготовки экспертной группы – важная задача специалиста, ведущего подготовку экспертной группы к проведению экспертизы. На рисунке 1 приведена обобщённая схема методов, используемых в процессе диагностики специальной функции управления.



Рисунок 1 – Обобщенная схема методов, используемых в процессе диагностики уровней управляемости специальной функции управления человеческими ресурсами

Детализация методов измерения в соответствующих процессах оперативного управления представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Показатели или процедуры, характеризующие процессы и подпроцессы оперативного управления человеческими ресурсами производственной организации и методы их измерения

Показатели, характеризующие процессы оперативного управления (ПОУЧР) / процедуры	Идентификаторы	Методы измерения индивидуальных процедур ПОУЧР	Методы измерения групповых процедур ПОУЧР
1	2	3	4
Показатели или процедуры, характеризующие процесс оперативного управления производственно-психологическими характеристиками специалистов (ППХС) производственной организации			
Коммуникативность	К	анкетирование, психофизиологических измерений, интервьюирование, наблюдения,	анкетирование, психофизиологические измерения, наблюдения
Целеустремленность	Ц	анкетирование, интервьюирование, наблюдения психофизиологические измерения,	анкетирование, наблюдения психофизиологические измерения
Организаторские способности	ОС	анкетирование, интервьюирование, наблюдения,	анкетирование, интервьюирование, наблюдения,
Позитивный темперамент	Т	анкетирование, психофизиологические измерения, наблюдения	анкетирование, психофизиологических измерений, наблюдений
Позитивная профориентация	ПО	психофизиологических измерений, наблюдений, анкетирование	психофизиологических измерений, наблюдений, анкетирование
Показатели или процедуры, характеризующие процесс оперативного управления вспомогательными характеристиками специалистов (ВХС) производственной организации			
Техника личной работы	ТЛР	анкетирование, интервьюирование, наблюдения	анкетирование, интервьюирование, наблюдения,
Анализ временных потерь	АВП	анкетирование, метод полярных профилей, метод активного самоменеджмента, метод активного самоформирования	анкетирование, метод полярных профилей, метод активного самоменеджмента, метод активного самоформирования
Подпроцесс оперативного управления организацией производственно-функциональными характеристиками специалиста (ПФХС) производственной организации			

Продолжение таблицы

Процедуры или показатели подпроцесса оперативного управления сложностью выполняемой работы	СВР	психофизиологических измерений, анкетирование, наблюдения метод самоанализа выполняемых работ, интервьюирование, одноуровневая экспертиза, лидерство,	психофизиологические измерения, анкетирование, наблюдения метод самоанализа выполняемых работ, интервьюирование, одноуровневая экспертиза, лидерство,
Процедуры или показатели подпроцесса оперативного управления результатами труда	РТ	анкетирование, наблюдения интервьюирование, психофизиологические измерения одноуровневая экспертиза, мониторинг системы качества, управления организацией, система контроля исполнительной дисциплины	анкетирование, наблюдения интервьюирование, психофизиологические измерения одноуровневая экспертиза, мониторинг системы качества, управления организацией, система контроля исполнительной дисциплины
Процедуры или показатели подпроцесса оперативного управления деловыми качествами специалиста	ДКС	анкетирование, наблюдения интервьюирование, метод полярных профилей, графологические психофизиологические измерения	анкетирование, наблюдения интервьюирование, метод полярных профилей, графологические психофизиологические измерения
Процедуры или показатели подпроцесса оперативного управления ситуационно-комплексной оценкой	СКО	анкетирование, наблюдения интервьюирование, одноуровневая экспертиза	анкетирование, наблюдения интервьюирование, одноуровневая экспертиза

Вторая часть методов подготовки и проведения диагностики – это методика проведения диагностики уровней управляемости специальных функций. Данная методика рассматривает особенности процедуры проведения второго этапа диагностики и процедуру подготовки экспертной группы к проведению второго этапа диагностики. Проведение второго этапа предусматривает использование метода мозговой атаки для сбора информации об уровнях управляемости специальных функций управления.

Рассматривая процесс проведения диагностики, учитываются трудности, с которыми можно столкнуться в процессе проведения диагностики уровня управляемости. Учитываются проблемы, связанные с выбором времени проведения диагностики; проблемы, связанные с нерациональным определением продолжительности экспертизы; проблемы, связанные с выбором места проведения диагностики; проблемы, связанные с несовершенством применяемого инструмента в ходе проведения измерений; проблемы, связанные с психологическим восприятием диагностики экспертной группы.

Вторая группа методов – это методы обработки и предоставления результатов по итогам измерения и анализа уровней управляемости. Это группа методов обработки и обобщения результатов экспертизы. Она характеризуется методом определения согласованности мнений экспертов, методикой построения обобщённой оценки основных, дополнительных параметров специальных функций, а также уровней управляемости. Во второй группе рассматривается также метод обработки результатов анализа ПХД организации, методы обеспечения достоверности и оценки результатов диагностики и мониторинга специальных функций управления.

Всего в обобщённой схеме методов, используемых в процессе диагностики специальных функций управления, рассматривается пятьдесят три метода. В первой группе сорок пять методов и во второй восемь методов обработки и предоставления результатов специальных функций управления.

Методы измерения и анализа уровней управляемости специальных функций можно разделить на две группы. Первая группа методов используется на этапе планирования и организации проведения диагностики и реализуется как до начала процесса, так и в процессе измерения уровней управляемости.

При проведении диагностики и мониторинга сбор информации осуществляется по трём направлениям: измерение качественных и количественных параметров специальных функций управления; оценка результатов производственно-хозяйственной деятельности и документооборота; сбор информации посредством мозгового штурма. Обеспечение приемлемого уровня достоверности результатов диагностики и мониторинга в целом требует особого подхода к обеспечению достоверности результатов каждого из трёх направлений сбора информации.

Литература

1. Брасс, А. А. Менеджмент: основные понятия, виды, функции: пособие для подготовки к экзаменам / А. А. Брасс. – Минск : Современ. шк., 2006. – 348 с.

2. 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.

3. Менеджмент качества. Методические материалы по стандартам ISO серии 9000 версии 2008 года / под общей редакцией В.Л. Гуревича– Минск : БелГИСС, 2009. – 152 с.

4. 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.

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

6. Хвисевич, Н. Ю. Анализ и оценка экономической эффективности управления человеческими ресурсами организации / Н. Ю. Хвисевич. – Вестник Брестского государственного технического университета. – 2021. – № 2 (125) : Экономика. – с. 118–122.

3 СЕКЦИЯ
ИННОВАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Абаканов Ж. Л., исследователь
УО «Белорусский национальный технический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь

СМЕТНОЕ НОРМИРОВАНИЕ ЗАТРАТ ТРУДА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА СТРАН ЕАЭС

В современном мире с глобализацией процессов необходимо идти в ногу со временем. Государства, являясь членом ЕАЭС, имеют возможность развивать как свои экономики, так и всех стран-участниц, расширять рынки и получать другие выгоды для всех заинтересованных сторон и приносить новшества в общие интересы. Строительный сектор ЕАЭС остается как одним из важных секторов экономики, так и одним из наиболее привлекательных направлений инвестирования. Предприятиями строительного комплекса формируется значительная часть валового внутреннего продукта (ВВП). К примеру, по состоянию на 2020 год вклад строительства в ВВП ведущих стран-участниц ЕАЭС, таких как Российская Федерация, составил 5,1 % [1], Республики Казахстан – 6 % [2], Республики Беларусь – 5,8 % [3]. В настоящее время сметное нормирование затрат труда занимает фундаментальное значение в строительстве как процесс экономического обоснования и установления норматива затрат труда работников на выполнение строительных и иных специальных монтажных работ с целью разработки сметных норм.

Система сметного нормирования функционирует в рамках строительного комплекса и неразрывно связана с его процессами. Строительная деятельность в Республике Беларусь, Республике Казахстан и в Российской Федерации имеет много общего, что определяется отраслевыми особенностями, но вместе с тем и различается в зависимости от глобализации процессов в разных странах, масштабов производства, климатических факторов. Однако наиболее значимые различия связаны с организацией строительства, системой его управления и государственного регулирования.

10 декабря 2021 года на заседании Высшего Евразийского экономического совета главы государств Евразийского экономического союза одобрили проект решения о запуске в полном объеме единого рынка услуг (ЕРУ) в сфере строительства. Это позволит поставщикам строительных услуг осуществлять широкий перечень работ в сфере строительства на территориях всех государств ЕАЭС на условиях национального режима, без дополнительного учреждения, на основании имеющихся разрешений и с учетом признания квалификации персонала.

Решением предусмотрена подготовка до 1 января 2023 года сопоставительного перечня всех разрешений на поставку строительных услуг, позволяющего уполномоченным органам в сфере строительства сравнивать разрешения, выданные в разных государствах ЕАЭС, в целях их признания [4].

В соответствии с задачами ЕАЭС предлагается совершенствование системы управления оплатой труда рабочих в строительстве для условий хозяйствования в Республике Казахстан, которая базируется на сметных нормах затрат труда, гармонизированных с нормами затрат труда в странах ЕАЭС, и предусматривает следующие направления развития:

1. Формирование базы данных типовых норм затрат труда по видам работ и объектам. Это направление включает в себя создание электронной базы данных для расчета трудоемкости выполнения работ в строительстве – электронная база типовых норм труда (ЭБТНТ). Для упорядоченного применения нормативной базы нормы труда классифицируются с присвоением индивидуального кода для каждого вида работы или операции. Это позволяет всем субъектам системы нормирования труда оперировать одними и теми же данными при планировании производственной программы предприятия. При необходимости другими субъектами системы нормирования труда разработчику направляются заявки на ведение и пополнение ЭБТНТ после его соответствующей экспертизы. ЭБТНТ является основой для дальнейшей разработки сметных норм. Данная база позволит на систематической основе обновлять и разрабатывать необходимые сметные нормы без необходимости выезда на объекты нормирования.

2. Совершенствование производственного планирования на уровне стран ЕАЭС и сметного нормирования Республики Казахстан. Грамотное производственное планирование позволяет минимизировать затраты, повысить эффективность производственного процесса, вовремя выпускать востребованную и высококачественную продукцию. Оно дает возможность оптимизировать строительное производство, сократить производственный цикл, эффективно использовать ресурсы и производственные мощности, повысить качество работ и конкурентоспособность строительных организаций, уменьшить запасы сырья и сократить издержки производства.

Снижение себестоимости строительных работ, главным образом, должно осуществляться не за счет ценового демпинга, а благодаря оптимизации производственных затрат при эффективном производственном планировании. Производственное планирование дает возможность рассчитать нормативную трудоемкость на плановые объемы работ и обосновать численность работников, а также сформировать плановые и целевые трудовые показатели – производительность труда, нормы выработки.

3. Повышение экономической обоснованности заработной платы в строительстве и контроля за ее выплатой. Заработная плата работников строительной организации является одной из самых емких статей затрат (после материальных), которые образуют себестоимость выполненных работ. И одним из наиболее значимых вопросов, касающихся нормирования затрат труда, является обоснованное распределение этих затрат, оценка уровня оплаты труда в строительстве в разных странах ЕАЭС, определение путей ее повышения и контроля выплаты работникам.

4. Автоматизацию процесса нормирования работ, сбора и обработки данных по нормированию труда. Основная цель автоматизации – сокращение времени на работу с информацией, повышение достоверности данных, возможность оперативной передачи и удаленного доступа к ей, высвобождение персонала, который ранее выполнял эти операции вручную, повышение содержательности его труда, перевод на другие виды деятельности. В условиях усиления роли цифровизации и автоматизации формирование сметно-производственных норм затрат труда должно происходить с применением автоматизированных технологий, позволяющих использовать базы данных норм затрат труда партнеров – стран ЕАЭС.

В Республике Казахстан в настоящее время готовится программное обеспечение для разработки производственных норм. Министерство индустрии и инфраструктурного развития Республики Казахстан проводит работу по усилению контроля качества и прозрачности расходов в строительной отрасли. Так, на сегодняшний день внедрен единый

строительный портал «e-Qygylys», который позволяет повысить эффективность управления строительством зданий, сооружений и автомобильных дорог путем оперативного сбора актуальных данных и автоматизации контроля, а также оперативность и прозрачность взаимодействия государственных органов с субъектами строительства [5].

Направления развития учитывают интересы государства и бизнеса на национальном и международном уровнях; цифровизацию производства и управления; унификацию профессиональных, образовательных и технических стандартов, технических регламентов, сертификации строительных работ и системы менеджмента качества в строительстве и в отличие от существующего базируются на глобализации рынка строительных услуг, что способствует активизации интеграционных процессов стран ЕАЭС.

Литература

1. Евразийский экономический союз в цифрах: краткий статистический сборник. – Москва, 2021. – 187 с.
2. Макроэкономический обзор РК за 2020 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://cesec.kz/sites/default/files/files_pdf/%D0%9C%D0%B0%D0%BA%D1%80%D0%BE%D0%9E%D0%B1%D0%B7%D0%BE%D1%80/makro.obzor_rk_za_2020.pdf?ysclid=I9tyc7iwjd476355585. – Дата доступа: 22.10.2022.
3. Инвестиции и строительство в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/d85/d85f00508c42f6bb0aba80d4cec081ca.pdf?ysclid=I9tx9wweiw705091657>. – Дата доступа: 22.10.2022.
4. Евразийская экономическая комиссия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eec.eaeunion.org/news/edinyy-rynok-uslug-eaes-v-sfere-stroitelstva-budet-rabotat-v-polnom-obeme/>. – Дата доступа: 20.10.2022.
5. PROFIT [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://profit.kz/news/63745/MIIR-RK-vvodit-IT-resheniya-dlya-povisheniya-prozrachnosti-v-stroitelnom-sektore/>. – Дата доступа: 21.10.2022.

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

ЭТАПЫ ЭВОЛЮЦИИ СТОИМОСТНОГО ИНЖИНИРИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Стоимостной инжиниринг в строительстве как вид экономической деятельности, с одной стороны, имеет давнюю историю, так как непосредственно связан с реализацией строительных проектов. А с другой стороны, стоимостной инжиниринг в том виде, в котором рассматривает его современная экономическая наука, активно формируется именно в последние десятилетия.

В настоящее время стоимостной инжиниринг в строительстве представляет собой комплекс инженерно-консультационных услуг, связанных с управлением стоимостью реализации проектов строительства, на всех стадиях жизненного цикла объекта недвижимости.

Рассматривая эволюцию стоимостного инжиниринга в Республике Беларусь, можно выделить следующие основные этапы, наглядно представленные на рисунке.

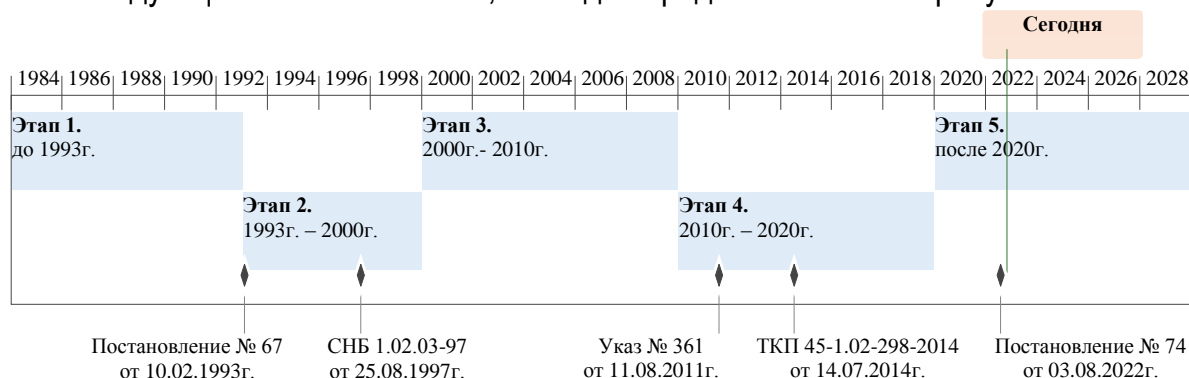


Рисунок – Этапы эволюции стоимостного инжиниринга в Республике Беларусь

Рассмотрим экономическую сущность и характерные черты каждого из этапов:

1 этап «сметного дела» (до начала 90-х годов) – первый этап, обеспечивающий формирование системы сметной документации, базирующийся на калькулировании затрат на строительство, характеризующийся технократическим подходом к составлению сметной документации, как составной части проекта строительства, обеспечивающий обоснование расходов государственного бюджета на строительство зданий и сооружений. Главный элемент стоимостного инжиниринга – смета на строительство. Главный акцент на стадию строительства;

2 этап «сметы и расчеты за выполненные работы» (начало – конец 90-х годов) – этап формирования системы расчетов за выполненные работы, на основании сметной документации, характеризующийся использованием индексации, как главного инструмента отражения динамики цен в процессе строительства. Главный элемент стоимост-

ного инжиниринга – акт сдачи-приемки выполненных работ. Главный акцент на стадию строительства.

В соответствии с постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 11.02.1993 г. № 67 «О новых сметных нормах и ценах в строительстве» в Республике Беларусь была введена в действие первая белорусская сметно-нормативная база, в соответствии с которой стоимость строительства формировалась в базисном уровне цен по состоянию на 01.01.1991 года с последующей индексацией цен в текущий уровень при помощи системы индексов изменения стоимости. В условиях становления белорусской экономики, высокого уровня инфляции и неустойчивости финансирования строительства произошёл отрыв сметной стоимости строительства от фактических затрат на производство работ. В этих условиях главной задачей управления стоимостью строительства стало выстраивание системы приведения базисного уровня цен к текущему моменту времени для обоснования стоимости строительства и расчетов за выполненные работы;

3 этап «обоснование инвестиций – смета-расчеты за выполненные работы» (2000-е годы) связан с появлением обязательной для всех проектов предынвестиционной стадии, вызвавшей необходимость разработки обоснования инвестиций и выработки инструментов оценки затрат на строительство при отсутствии проектной документации.

Строительные нормы Республики Беларусь «Порядок разработки, согласования, утверждения и состав обоснований инвестиций в строительство предприятий, зданий и сооружений» (СНБ 1.02.03-97) утвержденные приказом Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 25.08.1997 г., содержали краткое упоминание о предынвестиционной стадии. А технический кодекс установившейся практики ТКП 45-1.02.-298-2014 «Строительство. Предпроектная (предынвестиционная) документация. Состав, порядок разработки и утверждения», утвержденный и введенный приказом Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 14 июля 2014 г. № 196 определил все основные требования к этой документации, обязательные и рекомендуемые для заполнения формы документов, состав и содержания обоснования инвестиций, составляемого на предынвестиционной стадии.

Важность этого этапа заключается в том, что при обосновании инвестиций стоимость строительства рассматривалась сквозь призму управления проектами с ориентировкой на прогнозирование результатов, управляемость процессами динамики затрат на строительство. Хотя на этом этапе действительного перехода от базисно-индексного метода, основанного на индексации стоимости, рассчитанной в ценах 1991 года, еще не произошло.

Здесь активное развитие получают инструменты ценообразования, базирующиеся на использовании данных о стоимости объектов-аналогов. Главный элемент стоимостного инжиниринга – сметная документация. Главный акцент на предынвестиционную и инвестиционную стадии;

4 этап «обоснование инвестиций – смета – закупки и неизменные договорные цены – расчеты за выполненные работы» (2012 год – по настоящее время). На этом этапе большое влияние на все процессы стоимостного инжиниринга оказывает система закупок. Происходит переход к от применения изменяющихся (скользящих) цен в строительстве к применению твердых договорных цен, который во главу угла ставит не индекса-

цию затрат от базисного уровня к дате расчетов, а прогнозирование затрат на реализацию проекта от даты составления сметной документации до даты строительства. Большое значение на этом этапе приобретает ресурсный метод ценообразования и развитие системы мониторинга цен на ресурсы. Главный элемент стоимостного инжиниринга – график производства работ и график платежей. Главный акцент на стадию закупок.

В связи с принятием Указа Президента Республики Беларусь от 11.08.2011 года № 361 сметная документация на строительство, независимо от источников финансирования, стала разрабатываться на основании нормативов расхода ресурсов в натуральном выражении в текущих ценах с применением прогнозных индексов цен в строительстве для отражения динамики стоимости при строительстве объектов.

Фундаментальной новацией этого этапа является переход от базисно-индексного метода к методу текущих цен и прогнозирования стоимости строительства. Если на предыдущих этапах в договорах строительного подряда стоимость строительства указывалась как базисная и детально прописывался алгоритм ее формирования при расчетах за выполненные работы, то на этом этапе строительный комплекс перешел на неизменные договорные цены, что потребовало коренным образом пересмотреть систему оценки и планирования затрат, детальной проработки проектов и обоснования цены предложения на процедурах закупки. Конкурсные торги, базирующиеся на неизменности договорных (контрактных) цен, вызвали необходимость коренного пересмотра всех элементов управления стоимостью строительства, обеспечивающих удовлетворение постоянно возрастающих требований заказчиков и застройщиков в строительстве;

5 этап «обоснование инвестиций – затраты жизненного цикла объекта недвижимости» (формирующийся в настоящее время). Отличительной особенностью этапа выступает расширение рамок проекта от обоснования инвестиций до сноса объекта недвижимости по окончании его срока службы. Происходит пересмотр границ проекта. Главный элемент стоимостного инжиниринга – смета. Главный акцент на стадию обоснования инвестиций.

Начало нового этапа определено разработкой и утверждением постановлением Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь от 03.08.2022 № 74 «Методики расчета затрат жизненного цикла жилого здания», которая определяет переход от краткосрочного планирования управления стоимостью объекта к долгосрочному.

Каждый из этапов характеризует важный эволюционный переход и расширяет сферу деятельности стоимостных инженеров в строительстве.

Данилов В. В., аспирант,
директор представительства Государственного предприятия «Стравита»
по городу Минску и Минской области
Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь

ВЛИЯНИЕ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ СТРАХОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ СТРАХОВОЙ ОТРАСЛИ

Страхование как отрасль экономики обладает финансовым и инновационным потенциалами. Категория «Инновационный потенциал страховой организации» может рассматриваться как совокупность человеческих, интеллектуальных, финансовых, технических и инвестиционных ресурсов, собранных в единый механизм, для успешного инновационного развития страховой организации. Однако инновационное развитие как отдельной страховой организации, так и страховой отрасли в целом, невозможно без эффективного управления человеческим капиталом страховой организации.

В современных условиях страховой рынок Республики Беларусь имеет тенденцию устойчивого развития и характеризуется возрастающей ролью страховщиков в финансово-экономической системе страны. Так, страховые взносы за 2021 год составили 1 726,6 млн. рублей, темп роста в сравнении с 2020 годом составил 114,3 %, однако произошло снижение отношения страховых взносов к ВВП в 2021 году по отношению к 2020 году на 0,3 % [1].

Так, согласно утвержденной Государственной программе «Управление государственными финансами и регулирование финансового рынка» на 2020 год и на период до 2025 года, страховая отрасль Республики Беларусь в 2021 году должна была достичь отношения страховых взносов к ВВП в размере 1,03 %, причем на 2022 год данный показатель доведен в размере – не менее 1,04 % [2].

Достижение запланированного роста в 2022 году возможно в результате использования инновационного потенциала страховой организации под влиянием управления человеческим капиталами страховой организации.

В отличие от многих других отраслей экономики, теория человеческого капитала страховой организации, методов его формирования, развития, оценки и прогнозирования практически не рассматривалась представителями как российской, так и белорусской науки. В период с создания Республики Беларусь и до настоящего времени в результате проведенных исследований теория капитала пополнилась новыми ответвлениями, такими как ресурсная теория капитала, коммуникационная теория капитала и другие виды теорий, в задачу которых входила оценка приращения рыночной стоимости под влиянием различных условий хозяйствования организации, без учета влияния человеческого капитала. Такого рода неоднородность исследований, по нашему мнению, частично привела к временной стагнации страхового рынка Республики Беларусь, что отразилось в сокращении как количества страховых организаций и страховых брокеров, так и общей численности человек, занятых в страховой отрасли.

Так, численность работников страховых организаций (в том числе работников списочного состава, граждан, выполняющих работы по гражданско-правовым договорам и

внешним совместителям) по состоянию на 31.12.2021 насчитывала 13 501 человек, в том числе работников списочного состава – 8 756 человек, а по состоянию на 31.12.2019 – 16 875 и 8 859 человек соответственно [3].

Рассматривая тенденцию к снижению численности работников страховых организаций за 2019–2021 годы в размере 20 %, можно с определенной долей уверенности сказать о снижении уровня их человеческого капитала (в большей массе граждан, выполняющих работы по гражданско-правовым договорам и внешним совместителям), поскольку отношение страховых взносов к ВВП, как это было указано выше, имеет тенденцию к снижению. Конечно, этот вывод можно справедливо поставить под сомнение и предположить, что на снижение доли поступивших взносов по договорам страхования к ВВП оказали влияние мировая экономическая обстановка, COVID-19, а также не эффективное использование финансового капитала страховых организаций, включая неверно выбранные инвестиционные инструменты. Однако в страховой отрасли, как и в других отраслях экономики, финансовыми ресурсами управляют люди, а люди являются человеческим ресурсом и в более широком смысле определяются как человеческий капитал организации, в данном случае – человеческим капиталом страховой организации.

Также приоритетность человеческого капитала над финансовым капиталом в определенных случаях отмечает А. Коваль, президент Всероссийского союза страховщиков, депутат Государственной думы Российской Федерации. По его мнению, страхование является уникальной отраслью экономики, в которой важно не только досконально знать страховое дело, но и иметь представление, иногда и достаточно глубокое, по смежным специальностям. Например, многие специалисты по добровольному медицинскому страхованию помимо экономического образования имеют и медицинское образование, по страхованию крупных промышленных объектов – экономическое и техническое образование. Появление комплексных продуктов требует расширения диапазона знаний у страховых специалистов. Вместе с тем страхование – это услуга, которая неразрывно связана с тем персоналом, который ее оказывает. На первый план выходят психологические моменты: умение разговаривать со страхователем, выявить его заботы, предложить адекватный страховой продукт. Многие страховые компании сегодня понимают, что помимо уставного (финансового) капитала для успешной работы необходим соответствующий и человеческий потенциал, который иногда, может быть, даже более важен [4].

Аналогичного мнения придерживается член Постоянной комиссии Палаты представителей Республики Беларусь по законодательству И. Довгало. По ее мнению, любая сфера, будь то социальная или производственная, это в первую очередь люди, кадры. Поэтому капитал человеческих ресурсов имеет гораздо большее значение, чем финансовый [5].

Одновременно вопрос эффективного управления (планирование, формирование, использование, мотивация, развитие, воспроизводство и др.) человеческим капиталом страховой организации требует четкого понимания сути данной категории, что предполагает исследование экономического содержания и генезиса категории «человеческий капитал».

Так, Г. С. Беккер определяет человеческий капитал в качестве совокупности профессиональных знаний человека, мотивации и производственных навыков, причем вложение средств в обучение и переквалификацию сотрудников можно приравнять к инвестированию в материальную сферу [6].

Ученые Республики Беларусь А. В. Бондарь и И. В. Корнеевец охарактеризовали человеческий капитал как сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком запас физического и нравственного здоровья, знаний, навыков, умений, мотиваций, а также совокупности предпринимательских и инновационных способностей, интеллектуальной активности, мобильности, креативности и других характеристик, приобретаемых в течение жизни и используемых для повышения производительности труда и роста эффективности производства и тем самым способствующих росту личного и общественного благосостояния [7].

Российские исследователи Р. Н. Ибрагимов и С. В. Митрухина приводят определение человеческого капитала П. Бурдые как сконцентрированные ресурсы человека (компетенции), дающие преимущества в получении социальных благ и власти, рассматривает разного вида человеческие капиталы: экономический, политический, социальный, культурный. По мнению П. Бурдые, человеческий капитал – это не только знания, приобретенные способности, навыки и опыт, но и умение их применить в нужный момент и в нужном месте [8].

Международным стандартом интегрированной отчетности (МСИО) определена категория «Человеческий капитал» как компетенции сотрудников, их способности и опыт, а также их мотивация внедрять инновации, в том числе их соответствие структуре управления организации и ее поддержка, подход к управлению рисками и этические ценности, способность понимать, разрабатывать и реализовывать стратегию организации, лояльность и мотивация для совершенствования процессов, товаров и услуг, включая их способность руководить, управлять и сотрудничать [9].

Рассматривая различные точки зрения вышеуказанных исследователей в рамках категории «Человеческий капитал», в целом соглашаясь с предложенными трактовками, в целях разработки организационно-экономического механизма управления человеческим капиталом страховых организаций, необходимо выделить из них основные дефиниции для последующего формирования определения новой экономической категории – «Человеческий капитал страховой организации».

Особенности формулировки человеческого капитала Г. С. Беккером позволяет сфокусировать внимание на совокупности профессиональных знаний человека, мотивации, производственных навыков.

Определение человеческого капитала в трактовке А. В. Бондаря и И. В. Корнеевец дает возможность рассмотреть человеческий капитал под углом сформированного в результате инвестиций и накопленного человеком запаса физического и нравственного здоровья.

В авторском описании человеческого капитала П. Бурдые особое внимание стоит уделить сконцентрированным ресурсам человека (компетенциям), дающим преимущества в получении социальных благ и власти.

Международный стандарт интегрированной отчетности (МСИО) отражает основу человеческого капитала в рамках компетенции сотрудников, их способностей и опыта, а также их мотивации внедрять инновации.

Выделенные элементы человеческого капитала сами по себе имеют ограниченную ценность, следственно, область их применения ограничена и не позволяет в полной мере использовать весь ресурсный потенциал для целей устойчивого развития страховой организации. Для устойчивого развития страховой организации необходима постоянная разработка и создание уникальных конкурентных преимуществ посредством сформиро-

ванного человеческого капитала. По нашему мнению, человеческий капитал страховой организации можно считать сформированным, если он обладает свойствами синергии.

Таким образом, учитывая специфику функционирования страховых организаций, можно предложить следующую формулировку человеческого капитала страховой организации.

Человеческий капитал страховой организации – это созданный в результате инвестирования, обладающий свойствами синергии ресурс, состоящий из компетенций различных сфер экономики, интеллекта, знаний, навыков, практического опыта, мотивации и здоровья как отдельно взятого работника, так и всего персонала страховой организации в целом, ценность которого заключается в возможности самостоятельно или под управленческим воздействием в целях устойчивого развития страховой организации продуцировать новые знания и создавать добавленную стоимость.

На наш взгляд, данное определение полностью соответствует принятому нами подходу к определению сущности человеческого капитала страховой организации, поскольку в нем учтено взаимодействие всех участвующих в формировании человеческого капитала элементов с учетом специфики страхования.

Устойчивое развитие страховой отрасли Республики Беларусь под влиянием инноваций, т. е. стабильность и положительная динамика невозможны без эффективного управления финансовыми и нефинансовыми ресурсами каждой отдельной страховой организации без исключения.

Система управления инновационным развитием страховой организации состоит в формировании эффективного процесса взаимодействия ее капиталов в целях увеличения уровня конкурентоспособности, причем конкурентоспособность страховой организации определяется качеством предоставления страховых услуг, которое зависит от качества бизнес-процессов страховой организации, обеспечивающихся эквивалентностью взаимодействия капиталов. Таким образом, просматривается прямо пропорциональная зависимость качества бизнес-процессов страховой организации от качества ее человеческого капитала, эффективное управление которым позволяет создавать добавленную стоимость и тем самым увеличивать в результате инновационной активности прирост финансового капитала страховой организации.

Таким образом, на настоящем этапе исследования, учитывая взаимосвязь финансового и человеческого капиталов страховой организации нам удалось сформировать категорию «Человеческий капитал страховой организации», что дает возможность более обстоятельно подойти к формированию категории «Организационно-экономический механизм управления человеческим капиталом страховой организации».

Одновременно, не смотря на то, что в системе устойчивого развития некоторых страховых организаций Республики Беларусь присутствуют отдельные элементы управления человеческим капиталом в целях инновационного развития страховой организации, разработка организационно-экономического механизма управления данным видом капитала, позволит в полной мере использовать инновационный потенциал страховой организации.

Литература

1. Финансовая стабильность в Республике Беларусь. – 2021 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/publications/finstabrep/finstab2021.pdf>. – Дата доступа: 02.10.2022.

2. О Государственной программе «Управление государственными финансами и регулирование финансового рынка» на 2020 год и на период до 2025 года: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 12.03.2020 г., № 143.

3. Информация об итогах функционирования рынка страховых услуг Республики Беларусь за 2021 год [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://minfin.gov.by/supervision/stat/2021/itogi/0e95ea78883e4284.html>. – Дата доступа: 02.10.2022.

4. Человеческий капитал в страховании важнее финансового. Интервью с А. Коваль [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.top-personal.ru/issue.html?726>. – Дата доступа: 03.10.2022.

5. Человеческий капитал гораздо важнее финансового [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sb.by/articles/chelovecheskiy-kapital-gorazdo-vazhnee-finansovogo.html>. – Дата доступа: 03.10.2022.

6. Беккер, Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Г. С. Беккер. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 602 с.

7. Бондарь, А. В. Человеческий капитал: содержание, методология исследования и условия развития / А. В. Бондарь, И. В. Корнеевец // Белорусский экономический журнал. – 2008. – № 3. – С. 89–102.

8. Ибрагимов, Р. Н. Компетенция как единица измерения человеческого капитала: социологическое измерение / Р. Н. Ибрагимов, С. В. Митрухина // Социология. – 2020. – № 6. С. 156–165.

9. Международный стандарт интегрированной отчетности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.integratedreporting.org/wp-content/uploads/2014/04/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf. – Дата доступа: 06.10.2022.

Иванов Б. М., старший преподаватель,
Оразмухаммедов Б. Б., преподаватель
Туркменский государственный институт экономики и управления,
г. Ашхабад, Республика Туркменистан

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ ТУРКМЕНИСТАНА

В прогрессивную эру Возрождения новой эпохи могущественного государства наращивание производства объёмов высокотехнологичной, качественной и конкурентоспособной на мировых рынках продукции указывается в числе приоритетных задач дальнейшего экономического развития Туркменистана.

Реализуемая под мудрым руководством Президента Туркменистана комплексная стратегия по последовательному укреплению позиций нашей страны в числе развитых мировых государств способствует интенсификации развития всех отраслей национальной экономики, в том числе отечественной сферы связи и коммуникаций на основе инновационных технологий.

В настоящее время работа по фронтальной цифровизации всей отечественной системы связи и коммуникаций практически завершена. Высокоскоростные, динамично развивающиеся телекоммуникационные системы подключены к отечественным информационным сетям. Пользователи таких систем получили возможность совершать высококачественные голосовые и видеозвонки с использованием высокоскоростных интернет-услуг. В результате комплексной модернизации и диверсификации отраслевой структуры информационно-коммуникационных технологий, внедрения наиболее продуктивных образцов оборудования и инноваций в нашей стране налажена эффективная работа широкополосной сети Интернет, цифрового телевидения и радиовещания. Одновременно интенсивными темпами внедряется система электронного документооборота.

Успешное внедрение системы электронного документооборота, ускоренная цифровизация национальной экономики ведёт к нарастанию объёма, трансформации качества и содержания электронной информации. Данный факт, в свою очередь, подчёркивает актуальность поддержания стабильной иерархической вертикали в вопросах освоения инновационных технологий, модернизации действующих и привлечении новых, наиболее эффективных механизмов цифровизации предприятий.

В «Концепции развития цифровой экономики Туркменистана на 2019–2025 годы» излагаются особенности цифровой экономики. К преимуществам цифровой экономики относят снижение стоимости платежей и открытие новых источников дохода; выход товаров и услуг на глобальный рынок, их доступность в любой точке мира; мгновенная доработка предлагаемых продуктов под новые ожидания или потребности потребителя и другие [1].

В экономических условиях некоторых государств цифровая экономика выступает в роли хозяйственной деятельности государства, функционирование которой обеспечивается автоматизированными процессами управления на всех уровнях: от производства

до потребления. Несмотря на столь различные определения понятия «цифровая экономика», их объединяет одно важное звено – использование цифровых информационных технологий в производстве, управлении, на рынке и т. п. Следовательно, в словосочетании «цифровая экономика» определяющим словом является «экономика», а прилагательное «цифровая» лишь указывает на средства достижения цели. Так, например, цифровизация производства как основа цифровой экономики – это совокупность инструментов оптимизации рабочего процесса посредством программно-аппаратных решений и информационных технологий. Этот процесс требует не только замены инструментов производства, но и внедрения аналитических систем, позволяющих максимально сделать производство рентабельным. В целом цифровизация – это повсеместное внедрение цифровых технологий в разные сферы жизни: промышленность, экономику, образование, культуру, обслуживание и т. п. [2].

Для успешного функционирования цифровой экономики существует три основных направления:

- система снабжения (доступ в Интернет, программное обеспечение, телекоммуникации);

- электронное администрирование (управление бизнесом через компьютерные сети);

- электронная коммерция (продажа товаров, услуг через Интернет).

Инновационное развитие, ускоренная цифровизация национальной экономики формирует надёжную базовую основу поступательного социально-экономического развития Туркменистана, повышения качества государственных услуг. Цифровая экономика призвана способствовать развитию и совершенствованию национального законодательства, сокращению числа бумажных носителей различной документации, а также облегчить доступ предпринимателей и граждан к сфере государственных услуг. Цифровизация экономики способствует ускоренному развитию всех отраслей, в том числе способствует переходу отечественной финансово-банковской системы на прогрессивную цифровую платформу.

В кредитных учреждениях Туркменистана налажена развёрнутая система передачи данных. Осуществляются эффективные меры по совершенствованию денежного оборота, расширению сети национальных и международных платёжных систем с применением банковских карт, дальнейшему расширению сферы безналичных расчетов. В результате количество зарегистрированных банковских карт, установленных терминалов, банкоматов и безналичных расчетов, осуществляемых через системы «Интернет-банкинга» и «Мобильный банк», последовательно увеличивается. Удобство цифровых технологий, используемых в банковской системе, является одной из причин, по которой клиенты могут сохранять и расширять свой банковский бизнес, используя преимущества современных тенденций, которые позволяют им более тесно сотрудничать со своими клиентами и лучше интерпретировать собственные целевые приоритеты.

Процесс цифровизации национальной экономики Туркменистана характеризуется повышением значимости информационных и цифровых ресурсов в общественной жизни и в сфере финансов. Процессы цифровизации, освоения и применения самых прогрессивных цифровых технологий в нашей стране набирают внушительную динамику. На передний план уверенно выходят экономические сегменты, использующие цифровые механизмы в сферах медиа, ритейла и банковского дела. Исследования показали, что это требует создания модернизированной инфраструктуры, формирования соответствующей институциональной среды, повышения цифровой культуры как специалистов,

так и населения, непрерывного профессионального совершенствования кадров. В данном контексте большое значение отводится мерам по организации и проведению специальных учебных курсов и семинаров для специалистов, занятых во всех секторах отечественной экономики.

Развитие цифровой экономики напрямую связано с развитием технологии облачных вычислений, технологии объёмных данных, мобильные технологии, технологии интернета вещей, технологии геолокации и др. Технология облачных вычислений – это предоставление ресурсно-инфраструктурных услуг, платформа для разработки приложений.

Технология больших данных применяется для обозначения способов обработки «гиперобъёмов» информации, характерных для цифровой экономики. Эта технология обеспечивает хранение большого объёма данных и реализацию различных облаков, включая публичные, гибридные и частные.

Мобильные технологии – это сегмент цифровой экономики, базирующийся на создание сетей сотовой связи, обеспечивающих потребности облачных вычислений по таким показателям, как скорость передачи данных, объем трафика, емкость клиентской сети, энергопотребление.

Технологии интернета вещей позволяют собирать и обрабатывать информацию для управления отдельными производственными объектами и целыми предприятиями. Технологии геолокации в цифровой экономике открыли новые возможности для предоставления информационных услуг с учетом местоположения клиента (пользователя), например, услуги спутникового слежения за транспортом и людьми, картографические программные продукты для использования внутри помещений: аэропорта, вокзалов и т. п.

Формирование цифровой экономики в Туркменистане осуществляется по разным направлениям. Одной из приоритетных задач «Концепции развития цифровой экономики Туркменистана на 2019–2025 годы» является внедрение экологически чистых, энергосберегающих технологий. Внедрение инновационных цифровых технологий в отраслях промышленности направлено на повышение эффективности поиска, добычи и переработки углеводородного сырья и полезных ископаемых, сокращение потерь, повышение производительности труда и безопасности в производстве. Преобразование энергетической инфраструктуры посредством внедрения цифровых технологий является одной из актуальных задач современности.

С начала XXI века в мире начинают активно применять информационные технологии в электрических сетях, разрабатываться и внедряться «умные» сети и необходимая инфраструктура для них. Необходимость новых разработок обострилась с активным развитием электроэнергетики на основе возобновляемых источников энергии и использования разнообразных способов генерации электроэнергии.

Для нефтегазовой промышленности в первую очередь актуальна цифровизация процессов управления месторождениями: «умные скважины» и «умные месторождения», которые собирают данные датчиков об окружающей среде и состоянии оборудования, и на основании этой информации не только формируют рекомендации, но и корректируют работу, чтобы максимально оптимизировать процесс добычи. Также технологии цифровизации помогают энергосбытовым предприятиям наладить эффективное взаимодействие с потребителями электроэнергии: предоставлять услуги в электронном виде с возможностью использования электронной подписи, автоматизировать сбор информации с помощью умных счетчиков, создавать пользователям удобный интерфейс

для отправки запросов с помощью чат-ботов. Оптимизация управления энергетической системой и ее развитие, повышение качества энергоснабжения становятся затруднительным без применения современных технологий. Эффект большей гибкости и надежности сетей достигается цифровизацией инфраструктуры.

В современных условиях усиления конкуренции на товарных рынках успешное решение задач наращивания объемов национального экспорта требует освоения и широкого внедрения современных инновационных технологий в сфере торгового взаимодействия. На современном уровне развития международных торговых отношений сфера интернет-торговли признаётся в числе наиболее перспективных в контексте дальнейшего наращивания потенциала национального экспорта. Электронная коммерция позволяет формировать выгодные конкурентные преимущества на пространстве международной торговли, активно стимулирует её развитие и совершенствование. В качестве важной составляющей профильной инфраструктуры электронной торговли следует указать создание цифровых платформ, основной функцией которых является устранение посредников через использование технологий интеллектуального администрирования на основе обработки больших информационных данных.

В настоящее время реализуются комплексные меры по организации работы предприятий, производящих различное электронное оборудование. Увеличение числа высокотехнологичных предприятий позволяет создать дополнительные рабочие места, способствует повышению уровня трудовой занятости населения. Усиление роли цифровой экономики как движущей силы инноваций и экономического развития, переход к «цифровому производству» ведут к появлению новых отраслей. Создание в стране электронного сектора, развитие соответствующей системы диверсификации производственных предприятий по выпуску готовой продукции окажет положительное влияние на дальнейшее укрепление национальной экономики.

Таким образом, инновационное развитие национальной экономики создаёт благоприятные предпосылки для активного внедрения систем, способствующих долгосрочному экономическому росту и обеспечению высокоэффективного производственного процесса, достижению устойчивого развития посредством повышения доли информационно-коммуникационных технологий в структуре валового внутреннего продукта, автоматизации и централизованного администрирования всех сфер производственно-экономической деятельности, создания дополнительных рабочих мест в высокотехнологичных экономических отраслях, стиранию граней в цифровом обеспечении городского и сельского населения и, в конечном итоге, дальнейшему повышению уровня благосостояния нашего народа.

Литература

1. Утверждена «Концепция развития цифровой экономики в Туркменистане на 2019–2025 гг.» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.turkmenistan.ru/>. – Дата доступа: 30.11.2018.

2. Ефимушкин, В. А. Информационное технологическое пространство цифровой экономики / В. А. Ефимушкин, Т. В. Ледовских, Е. Н. Щербакова // Телекоммуникация и транспорт. – 2017. – Том 11, № 5. – С. 15–20.

Коржак В. А., аспирант,
Гуторова Е. В., аспирант
УО «Белорусский государственный экономический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь

СТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ НАУЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ И РАЗРАБОТОК В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В последнее время в научной литературе все чаще встречается понятие «интеллектуальная экономика» [1]. Это связано с тем, что большую роль в экономике не только отдельных предприятий, но и стран, играет интеллектуальная составляющая. К ней относят такие понятия, как «интеллектуальный капитал», «искусственный интеллект», «знаниевые ресурсы» и т. д. В Республике Беларусь в 2018 г. была принята к реализации Стратегия «Наука и технологии: 2018–2040» [2], согласно которой фундаментом интеллектуальной экономики станут традиционные отрасли и виды деятельности, в рамках которых должны быть определены направления развития прогрессивных технологий, составляющих конкурентоспособность как отдельных экономических субъектов, так и страны в целом. При этом в качестве обязательного условия построения интеллектуальной экономики выступает стимулирование коммерциализации результатов научной деятельности.

В связи с этим было проведено исследование [3], в ходе которого установлено несколько фактов, касающихся результативности коммерциализации научных исследований и разработок (НИР).

Во-первых, установлено: чем больше структурные изменения в финансировании научных исследований и разработок по видам экономической деятельности, тем меньше их эффективность. Следовательно, более рентабельным представляется сосредоточение исследований в наиболее приоритетных видах деятельности.

Во-вторых, межсекторная мобильность рабочей силы заметно влияет на коммерциализацию отдельных результатов интеллектуальной деятельности (РИД) (промышленных образцов и компьютерных программ) и слабо влияет на коммерциализацию других РИДов.

В-третьих, эффективность научной деятельности Республики Беларусь, определяемая поступлением денежных средств от коммерциализации ее результатов, показала тесную связь между коммерциализацией изобретений и промышленных образцов, секретов производства (ноу-хау), селекционных достижений и др.

Таким образом, структурные изменения в финансировании НИР существенно влияют на дальнейшую эффективность коммерциализации исследований и разработок, однако, это не единственный фактор, который показывает, что целесообразнее сконцентрироваться на развитии приоритетных направлениях, туда же направить регулярное финансирование с целью получения максимальных результатов и реализовать это в промежутке 3-5 лет. Такое предложение обусловлено доказанным негативным влиянием структурных изменений в финансировании НИР с их результативностью и влиянием межсекторной мобильности рабочей силы на коммерциализацию отдельных РИДов.

Литература

1. Клейнер, Г. Б. Интеллектуальная экономика цифрового века / Г. Б. Клейнер // Экономика и математические методы. – 2020. – № 1 (56). – С. 18–33.
2. Стратегия «Наука и технологии: 2018–2040» : Постан. Презид. Нац. ак. наук Беларуси от 26.02.2018 № 17 [Электронный ресурс] / Официальный сайт Нац. академии наук Беларуси. – Режим доступа: https://nasb.gov.by/congress2/strategy_2018-2040.pdf. – Дата доступа: 20.10.2022.
3. Коржак, В. А. К вопросу о выявлении детерминантов научной деятельности Республики Беларусь: структурные изменения финансирования НИР, межсекторная мобильность на рынке труда / В. А. Коржак, Е. В. Гуторова // Наука и бизнес : пути развития. – 2022. – Т. 130, № 4. – С. 214–220.

Лычагина Е. С., научный сотрудник
ГНУ «Институт экономики Национальной академии наук Беларуси»,
г. Минск, Республики Беларусь

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ТАРИФООБРАЗОВАНИЯ В ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКЕ

Теоретические основы понятий «цена» и «ценообразование» играют значительную роль в понимании сущности тарифообразования.

В самом общем экономическом понимании «ценой» является количество денег, за которое продавец согласен продать единицу товара, а покупатель готов ее купить, либо это денежное выражение стоимости товара. Ценообразование – это процесс формирования цен на товары и услуги.

Ценообразование для каждого предприятия является важнейшим элементом ведения его деятельности, это обусловлено тем, что установленные цены на товары (работы, услуги) определяют размер полученных им доходов и прибыли.

Таким образом, суть данного термина предопределяет понятие «тарифообразование», которое 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.

В русском языке слово «тариф» впервые встречается в Морском уставе Российской империи 1724 года, утвержденном 31 января (11 февраля) императором Петром I [1]. Оно произошло от немецкого слова *tarif* или французского *tarif*, которые пришли из итальянского слова *tariffa*, а оно в свою очередь от арабского *ta'rif*, что переводится как «объявление о пошлинных сборах, сообщение, объявление, объявление, таблица».

Электроэнергетика – отрасль энергетики, включающая в себя производство, передачу и сбыт электроэнергии. Она является наиболее важной отраслью энергетики, что объясняется такими преимуществами электроэнергии перед энергией других видов, как относительная лёгкость передачи на большие расстояния.

Определение электроэнергетики содержится также в ГОСТ 19431-84: Электроэнергетика – раздел энергетики, обеспечивающий электрификацию страны на основе рационального расширения производства и использования электрической энергии.

Электроэнергия – физический термин, широко распространенный в технике и в быту для определения количества электрической энергии, выдаваемой генератором в электрическую сеть или получаемой из сети потребителем. Основной единицей измерения выработки и потребления электрической энергии служит киловатт-час (и кратные ему единицы). Электрическая энергия является также товаром, который приобретают участники оптового рынка (энергосбытовые компании и крупные потребители-участники опта) у генерирующих компаний, а участники розничного рынка у энергосбытовых компаний.

В отрасли электроэнергетики часто встречается вертикальная интеграция, которая представляет собой процесс включения в структуру компании фирм, которые связаны с ней единой технологической цепочкой, либо слияние стадий производства единой тех-

нологической цепи и установление контроля одной компании над ними. Эта цепочка формирует особенности тарифообразования в электроэнергетике.

Тарифы в электроэнергетике, по мнению С. С. Якименко – это система ценовых ставок, по которым осуществляются расчеты за электрическую энергию (мощность), а также за услуги, оказываемые на оптовом и розничных рынках [2].

А П. Е. Бескровный трактует данное понятие как систему ставок оплаты производства, передачи и сбыта электрической энергии [3].

Цена на электрическую энергию в международной торговле обычно выражается в центах за киловатт-час либо в долларах за тысячу киловатт-часов. 1 киловатт-час равен количеству энергии, потребляемой (или произведённой в случае электрогенератора) электрическим устройством электрической мощностью 1 киловатт за 1 час своей работы.

Тарифообразование, в свою очередь, представляет собой процесс установления цен (тарифов) на электрическую энергию (мощность), услуги по передаче электрической энергии. Оно считается эффективным, если строится на принципе согласования интересов всех задействованных субъектов.

В литературе представлено множество методов тарифообразования на электрическую энергию. Однако они в основном зависят от проводимой тарифной политики в конкретных странах. Например, ряд авторов (Норманский Р. Н., Афонин С. Н., Батина И. Н.) рассматривают метод экономически обоснованных расходов (метод «затраты плюс»), метод индексации тарифов и метод доходности инвестированного капитала (метод «RAB-регулирование»). RAB (Regulatory Asset Base) переводится как «регулируемая база инвестиционного капитала» [4; 5; 6].

С. С. Якименко описал следующие методы тарифообразования в электроэнергетике:

- метод экономически обоснованных расходов (затрат) (метод «затраты плюс»);
- метод индексации тарифов;
- метод сравнения аналогов;
- метод доходности инвестированного капитала;
- метод долгосрочной индексации необходимой валовой выручки [2].

Различия в представленных системах методов российских авторов основаны на изменении тарифной политики в России.

По методу экономически обоснованных расходов (затрат) тариф формируется исходя из фактических затрат компании за предыдущий год и ее инвестиционной программы. При применении метода «затраты плюс» тарифы устанавливаются ежегодно, исходя из объема средств, включенных в состав необходимой валовой выручки организации для осуществления ее деятельности в следующем году, и расчетного объема производства данного вида продукции. Основными составляющими необходимой валовой выручки являются операционные расходы компании, расходы на выплату процентов, налогов, дивидендов и капитальные вложения [4; 5].

Однако данный метод в условиях рыночного ценообразования теряет свою значимость ввиду отсутствия заинтересованности в снижении затрат у генерирующей организации.

Метод индексации тарифов основан на методе экономически обоснованных расходов. Отличается тем, что операционные расходы не пересматриваются постатейно каждый год, а просто ежегодно индексируются на индекс инфляции. Норма валовой выручки при этом состоит из подконтрольных расходов, неподконтрольных расходов и расхо-

дов на финансирование капитальных вложений из прибыли, которые включаются в неподконтрольные расходы, часто ограничиваются, например, не могут превышать 12 % от нормы валовой выручки [2; 4].

Метод сравнения аналогов носит вспомогательный характер при тарифообразовании посредством других методов. По методу сравнения аналогов расчет осуществляется исходя из тарифов или экономически обоснованных затрат организации на осуществление того же регулируемого вида деятельности в сопоставимых условиях.

Метод доходности инвестированного капитала предполагает, что тариф рассчитывается исходя из возврата инвестированного капитала и дохода, эквивалентного доходу от его инвестирования в другие отрасли, деятельность в которых осуществляется с сопоставимыми рисками. Нормированный доход состоит из операционных расходов, величины возврата инвестированного капитала, дохода на инвестированный капитал [4].

По методу долгосрочной индексации необходимой валовой выручки тарифы рассчитываются на каждый год всего долгосрочного периода регулирования (более пяти лет) и ежегодно корректируются. Не меняются следующие долгосрочные параметры регулирования: базовый размер инвестированного капитала, размер приведенного инвестированного капитала, базовый уровень доходности долгосрочных государственных обязательств, базовый уровень нормы доходности капитала, инвестированного в квалифицированный генерирующий объект ВИЭ, срок возврата инвестированного капитала. Необходимая валовая выручка состоит из расходов, связанных с производством и реализацией продукции (услуг); суммы возврата инвестированного капитала; дохода на инвестированный капитал; расходов, связанных с компенсацией незапланированных расходов (со знаком «плюс») или полученного избытка (со знаком «минус»), выявленных по итогам последнего истекшего года долгосрочного периода регулирования, за который известны фактические значения параметров расчета тарифов [2].

Наиболее совершенным методом тарифного регулирования в настоящее время времени является метод доходности инвестированного капитала. Однако на практике он не всегда показывает эффективность ввиду проводимой тарифной политики в конкретной стране. В таком случае предпочтение отдается методу долгосрочной индексации.

Помимо методов, ориентированных на обеспечение безубыточности и инвестиционной привлекательности, И. В. Вдовин предложил организационно-экономический метод формирования договорных тарифов на электроэнергию. Под последним понимается индивидуальный платеж, устанавливаемый в результате договоренности и отражающий баланс интересов промышленных предприятий в части обеспечения надежности электроснабжения и энергоснабжающих организаций, в отношении оптимизации затрат на ее обеспечение в условиях конкуренции или государственного регулирования. А метод заключается в обеспечении индивидуального подхода и согласования интересов промышленного предприятия, в части обеспечения требуемой надежности поставок электроэнергии, и энергоснабжающей организации, в отношении минимизации расходов на ее обеспечение или компенсаций в случае перерывов электроснабжения, но в пределах рассчитанного значения среднегодового ожидаемого ущерба [7].

Тарифообразование на электрическую энергию бывает свободное и регулируемое. При свободном (конкурентном, рыночном) тарифообразовании тарифы формируются в свободной форме посредством взаимодействия спроса и предложения и обеспечивают развитие конкурентной среды, а при регулируемом государством – посредством установления абсолютного значения тарифов, их предельных значений или методологии их определения [8].

На фоне отсутствия конкурентного рынка ввиду функционирования отрасли электроэнергетики в состоянии естественной монополии, тарифы формируются директивно и часто по таким принципам ценообразования, как установление тарифов на основе издержек и перекрестное субсидирование. В таких условиях наличие вертикальной интеграции обуславливает необходимость применения государственного контроля и за трансфертными ценами, которые представляют собой внутрифирменные цены, применяемые в сделках, расчетах между отдельными подразделениями, филиалами корпорации. Это вызвано тем, что такие цены на практике зачастую отличаются от рыночных цен и позволяют корпорациям маневрировать имеющимися ресурсами в ущерб бюджету страны. Экономический смысл использования трансфертных цен, сводится к следующему: прибыль отдельно взятого звена вертикально интегрированной структуры минимизируется, а ее общие доходы увеличиваются, что является несомненным преимуществом с точки зрения финансовой стратегии компании по сравнению с неинтегрированными бизнес-единицами.

При этом важным остается стремление к рыночному формированию тарифов на электроэнергию на основе свободного взаимодействия спроса и предложения на рынке однородных или идентичных товаров (работ, услуг) в экономически сопоставимых условиях [8].

Таким образом, тарифообразование представляет собой процесс формирования тарифов, которые представляют собой ставку или систему ставок оплаты (платеж) за различные производственные и непроизводственные услуги, предоставляемые компаниями, организациями, фирмами и учреждениями. Электроэнергетика является наиболее важной отраслью энергетики и включающая в себя производство, передачу и сбыт электроэнергии, которая обладает такими преимуществами перед энергией других видов, как относительная легкость передачи на большие расстояния. Тарифы в электроэнергетике – это система ценовых ставок, по которым осуществляются расчеты за электрическую энергию (мощность), а также за услуги, оказываемые на оптовом и розничных рынках. Тарифообразование, в свою очередь, представляет собой процесс установления цен (тарифов) на электрическую энергию (мощность), услуги по передаче электрической энергии. Тарифообразование на электрическую энергию бывает свободное и регулируемое. В вертикально интегрированных структурах по цепочке формирования стоимости электрической энергии применяются трансфертные (внутрифирменные) цены в сделках, расчетах между отдельными подразделениями, филиалами корпорации. Отличие их от рыночных позволяет корпорациям маневрировать имеющимися ресурсами в ущерб бюджету страны. При этом важным остается стремление к рыночному формированию тарифов на электроэнергию.

Литература

1. Полное собрание законов Российской империи. – Собрание 1-е. – СПб., 1830. – Т. 7. – № 4451.
2. Якименко, С. С. Сравнительный анализ основных методов тарифообразования в электроэнергетике / С. С. Якименко // Синергия наук. – 2016. – № 5. – С. 46–53.
3. Бескровный, П. Е. Совершенствование тарифной политики на предприятиях электроэнергетики России: автореф. дис. / П. Е. Бескровный – Москва, 2007. – 26 с.
4. Норманский, Р. Н. Характеристика методов тарифообразования в электроэнергетике Российской Федерации / Р. Н. Норманский // Произв. менеджмент: теория, методология, практика. – 2016. – № 6. – С. 167–173.

5. Афонин, С. Н. Ценообразование в российской электроэнергетике (на примере ОАО «Мосэнерго») / С. Н. Афонин // Проблемы соврем. экономики. – 2010. – № 2–3. – С. 156–160.

6. Батина, И. Н. Сравнительный анализ методов тарифного регулирования в отрасли электроэнергетики / И. Н. Батина // Вестн. Урал. ин-та экономики, упр. и права. – 2011. – № 2. – С. 49–56.

7. Вдовин, И. В. Формирование договорных тарифов на электроэнергию для промышленных предприятий: автореф. дис. / И.В. Вдовин – Омск, 2016. – 18 с.

8. Лычагина, Е. С. Проблемы тарифообразования на электрическую энергию в Республике Беларусь / Е. С. Лычагина // Экономика и управление: социальный, экономический и инженерный аспекты : сб. науч. ст. IV Междунар. науч.-практ. конф., Брест, 25–26 нояб. 2021 г. / Брест. гос. техн. ун-т ; редкол.: И. М. Гарчук [и др.]. – Брест, 2021. – С. 101–105.

Михолап Е. В., преподаватель
УО «Гродненский государственный университет имени Янки Купалы»,
г. Гродно, Республика Беларусь

ДИЗАЙН-МЫШЛЕНИЕ КАК МЕТОД СОЗДАНИЯ ИННОВАЦИЙ

Цель исследования – обоснование роли и влияния дизайн-мышления на процесс создания инноваций.

Новые требования к продуктам и услугам определяются мегатрендами, такими как цифровизация, индивидуализация, креативность. Сегодня все продукты и услуги имеют цифровую репрезентацию, а дизайн ориентирован на пользователя. Это четкая тенденция в бизнесе, которая побуждает использовать современные методы создания инновационных продуктов и услуг.

В текущих условиях инновационный процесс можно разделить на три этапа. Он начинается с процесса FEI (Front End of Innovation; начальный этап инноваций), продолжается процессом разработки нового продукта и заканчивается коммерциализацией. Процесс FEI часто представляется как воронка, которая, как правило, начинается с определения идеи или проблемы, продолжается разработкой идей и заканчивается описанием общей концепции. Начальный этап является наиболее важной частью процесса рассмотрения стратегии и решений, определения того, какие проекты следует реализовывать, а какие нет.

Однако существует три основные проблемы FEI:

- формулировка проблемы. Традиционно процесс начинается с генерации идеи, при этом не отвечая на вопрос "Какую проблему можно решить с помощью этой идеи и является ли эта проблема действительной?";

- неопределенность управления информацией. Информационный поток между потенциальными потребителями инноваций и разработчиками идеи может быть неэффективным и вызвать значительную неопределенность во время осуществления проектов;

- приверженность заинтересованных сторон. Существование низкой заинтересованности сторон в процессе FEI может выражаться в низкой активности при принятии решений.

Решением этих проблем является метод дизайн-мышления. Будучи ориентированным на пользователя, метод может на раннем этапе процесса разработки продукта или услуги оценить потребности пользователей и в конечном итоге создать уникальную ценность продукта, которая поможет организации достичь своих стратегических целей.

Дизайн-мышление воспринимается как образ мышления, а также набор инструментов, который может существовать как методология проектирования или может рассматриваться как процесс решения проблем.

Таким образом, дизайн-мышление – это итеративный процесс, основанный на процессе проектирования, который включает в себя понимание пользователя, определение проблемы, проверку предположений и тестирование решений. Дизайн-мышление обес-

печивает основанный на многообразии идей подход к решению проблем. Это способ мышления и работы, а также набор практических методов [2].

Основными чертами данного метода являются:

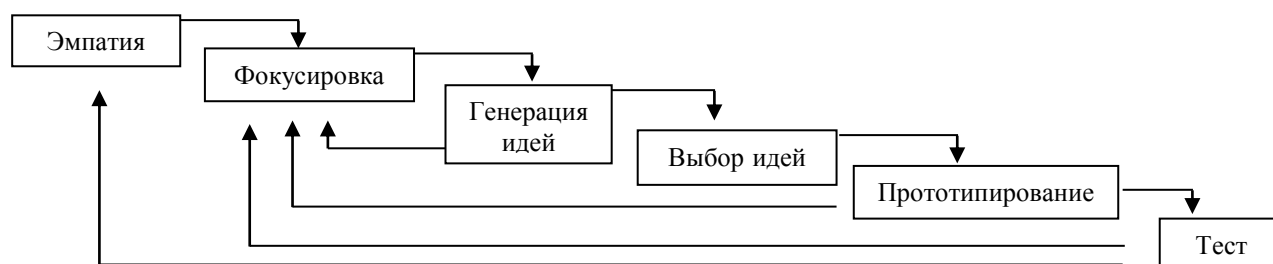
1. Ориентация на человека и окружающую среду. Дизайнеры должны постоянно думать о том, как то, что создается, будет отвечать потребностям человека. Они также должны учитывать интересы окружающей среды наравне с человеческими интересами в качестве основных ограничений процесса проектирования.

2. Способность визуализировать потребности и "боли". Дизайнеры работают визуально, т. е. визуализируют свои идеи в готовый продукт.

3. Склонность к многофункциональности. Дизайнеры смотрят на множественные решения проблемы, но при этом должны держать в голове общую картину проблемы, сосредоточиться на ее специфике.

4. Склонность к командной работе. Дизайнеры должны развивать навыки межличностного общения, которые позволяют им общаться и приходить к общему решению.

5. Избегание необходимости выбора. Дизайнеры ищут конкурирующие альтернативы, прежде чем перейти к выбору или принятию решения. Они пытаются найти способы придумать новые конфигурации. Этот процесс приводит к решению, которое сочетает в себе наилучшие возможные варианты.



Метод дизайн-мышления проходит в 6 фаз или этапов (рисунок 1).

Рисунок 1 – Этапы дизайн-мышления

Примечание – Источник: собственная разработка на основе [1]

Этап 1: Эмпатия (сопереживание)

Основная цель этапа – добиться наилучшего понимания пользователей, их потребностей, проблем и «болей», лежащих в основе разработки продукта или услуги, которые будут созданы.

Первый этап процесса посвящен знакомству с пользователем и пониманию его желаний, потребностей и целей.

Это означает наблюдение и взаимодействие с людьми с целью понимания их на психологическом и эмоциональном уровне. На этом этапе дизайнеру необходимо отбросить свои предположения и собрать реальную информацию о пользователе. Инноваторы всегда ищут мелкие поведенческие детали в деятельности клиентов и других компаний, чтобы получить представление о новых подходах.

Эмпатия относится к эмоциям других людей и глубокой связи с ними. Необходимо понять боли клиентов и то, что влияет на их решения, чтобы разрабатывать инновации с учетом потребностей клиентов.

Типичные исследования, проводимые на данном этапе:

1. Первичные – прямое взаимодействие: наблюдения, интервью, эксперименты.
2. Вторичные – информация из открытых источников: тренды, статистика.

Итог этапа – обобщение информации о потребителе.

Этап 2: Фокусировка

Второй этап процесса дизайн-мышления посвящен определению проблемы.

Цель этапа – выразить четкую проблему через вопрос.

Необходимо осмыслить: с какими трудностями и барьерами сталкиваются описанные пользователи, какие существуют закономерности, какую значимую проблему пользователей необходимо решить.

К концу этапа появляется четкая формулировка проблемы. Ключевым моментом здесь является формулировка проблемы с точки зрения пользователя через вопрос, который должен включать три основных элемента:

- личность пользователя с его характеристиками;
- потребность, выраженная глаголом (действие);
- условие.

Формула вопроса: «Как мы можем помочь (выбранному пользователю с основными характеристиками) (с потребностью), каким образом (условие)?».

Формирование краткого изложения проблемы является важной частью этого этапа, который обеспечивает подход, ориентированный на человека, за счет сосредоточения внимания на конечном пользователе. Постановка проблемы важна для проекта дизайн-мышления, потому что она поможет сосредоточиться на конкретных потребностях.

Фаза 3: Генерация идей

Имея четкое представление о пользователях и четкую формулировку проблемы, необходимо начинать работу над потенциальными решениями. На этапе поиска решения команда собирается вместе, чтобы найти творческие решения для решения определенной проблемы (проблем). Цель состоит в том, чтобы сгенерировать большое количество идей – идей, которые потенциально могут вдохновить на новые, лучшие идеи, которые команда затем может оценить и превратить в лучшие, наиболее практичные и инновационные.

Дизайнеры будут проводить сеансы выработки идей, чтобы придумать как можно больше новых точек зрения и идей. Дизайнеры могут использовать множество различных типов техник формирования идей, от мозгового штурма и составления карт разума до телесного штурма (сценарии ролевых игр) и провокации – техники экстремального нестандартного мышления, которая заставляет дизайнера бросить вызов устоявшимся убеждениям и исследовать новые варианты и альтернативы.

Цель данного этапа – собрать наибольшее количество идей.

Этап 4. Выбор идеи

Цель этапа – определить жизнеспособную идею с помощью определенных критериев, которые дизайнеры определяют коллективно.

Этап 5: Прототипирование

Четвертый шаг в процессе дизайн-мышления – это эксперименты и превращение идей в осязаемые продукты. Прототип – это, по сути, уменьшенная версия продукта, которая включает в себя потенциальные решения, выявленные на предыдущих этапах. Этот шаг является ключевым для проверки каждого решения и выявления любых ограничений и недостатков.

На стадии прототипа предлагаемые решения могут быть приняты, улучшены, переработаны или отклонены в зависимости от того, как они работают в форме прототипа.

Этап 5: Тест

Цель тестирования – получение обратной связи о созданных прототипах.

После прототипирования следует пользовательское тестирование, но важно отметить, что это редко заканчивается процессом дизайн-мышления. На самом деле результаты фазы тестирования часто возвращают разработчиков к предыдущему шагу, предоставляя информацию, необходимую для переопределения первоначальной постановки задачи или для выдвижения новых идей, о которых раньше не думали.

Важно отметить, что пять этапов дизайн-мышления не всегда являются последовательными. Они не обязательно должны следовать определенному порядку, и часто они могут происходить параллельно или повторяться итеративно. Под этапами следует понимать различные режимы, которые вносят вклад в весь дизайн-проект, а не последовательные шаги.

Таким образом, в современном конкурентном пространстве уникальная ценность продукта выходит на первый план. Применение аналитического мышления, базирующегося на анализе уже существующей информации, трансформируется в креативный подход, одним из которых является метод дизайн-мышления – совокупность итерационных процессов и инструментов, которые многократно применяются для разработки инновационных продуктов и услуг.

Литература

1. Браун, Т. Дизайн-мышление в бизнесе. От разработки новых продуктов до проектирования бизнес-моделей / Т. Браун. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2013. – 256 с.
2. Келли, Д. Креативная уверенность. Как высвободить и реализовать свои творческие силы / Д. Келли, Т. Келли. – СПб. : Азбука бизнес, 2015. – 288 с.

Назарова Д. В., научный сотрудник
ГНУ «Институт социологии НАН Беларуси»,
г. Минск, Республика Беларусь

НАУЧНЫЕ ДОСТИЖЕНИЯ И ТЕХНОЛОГИИ В ОБЩЕСТВЕННОМ МНЕНИИ: СРАВНИТЕЛЬНЫЕ СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ ДАННЫЕ¹

Наука и научно-технические достижения в современном мире являются основным фактором экономического и общественного прогресса. Рост экономики во многом зависит от грамотного использования и управления человеческим и социальным капиталом: именно люди и их кооперации по достижению общественно-значимых целей обеспечивают благосостояние и развитие страны. Понимание важности науки и научно-технических достижений и разработок отражено в концепции «экономики знаний», где данный этап является высшим в постиндустриальной экономике и характерен для развитых стран. Вместе с тем, вопрос стоит не только в создании кадров и управлении интеллектуальными ресурсами. Важно общее развитие и формирование компетенций граждан, которые включают те или иные научные разработки в жизнь как исполнители (работники предприятий и др.) или потребители (новых товаров, услуг и др.).

Все более усложняющиеся технологии и разработки на основе научных достижений существенно отрываются от обыденных знаний большинства граждан. Это увеличивает разрыв в понимании принципов действия/работы современных технологий между специалистами-учеными, производителями и потребителями их продукции. Большинство людей затрудняется самостоятельно сформировать собственное мнение о той иной технологии и определить параметры и условия собственной безопасности. Если ранее система общего образования обеспечивала некоторую базу естественнонаучного знания и формировала универсальные компетенции, то сейчас практически это невозможно и требуются дополнительные усилия и мероприятия по информированию граждан.

В 2022 г. в ходе социологического исследования Институт социологии НАН Беларуси было проведен опрос по ряду тем, входящих в проблематику безопасности повседневной жизнедеятельности. Использовалась вероятностная, многоступенчатая стратифицированная территориальная, репрезентативная выборка (N = 1180) с проверкой квот по контрольным признакам (пол, возраст, образование) по Гомельской и Витебской областях Беларуси. Ошибка выборки составила 4 %. Особенность именно такой выборки по областям продиктована необходимостью сравнения данных о мнении и поведении людей, проживающих на пострадавших в результате аварии на ЧАЭС территориях (Гомельская обл.) и на территориях, не подвергшихся загрязнению радионуклидами (Витебская обл.). Для поиска и выявления различий по данному критерию территории проживания в отношении людей к науке и технологиям использовалась методика Евробарометра (2013 г.). Респондентам было предложено высказать степень своего согласия с предложенными утверждениями по 5-ти бальной шкале (от «полностью согласен» до «совершенно не согласен»). Данные опроса показали:

1. В Гомельской области в большей мере согласны с тем, что *«Наука и технологии делают нашу жизнь проще, более комфортной и здоровой»* – 90,6 %, в то время как

¹ Подготовлено в рамках НИР 11 «Разработка методического обеспечения по социально-психологической реабилитации и адаптации населения, к условиям действия ионизирующего и неионизирующего излучения» ГПНИ 10 «Природные ресурсы и окружающая среда» подпрограммы 10.3 «Радиация и биологические системы» на 2021–2025 гг. в соответствии с заданием 3.05 «Развитие информационного и методического обеспечения мониторинга, аудита, сертификации и реабилитации природно-территориальных комплексов».

в Витебской области так ответили 78,3 % респондентов. Скорее не согласны и совершенно не согласны с данным утверждением в Гомельской области – лишь 4,6 % (4,7 % затруднились с ответом), в Витебской – 16,2 % (5,5 %) опрошенных соответственно. Это свидетельствует в полной мере о том, что, несмотря на достаточно долгое восстановление территорий после аварии на ЧАЭС, до сих пор связанных с этими последствиями некоторые ограничения в их повседневной жизни, люди с оптимизмом и даже с большим доверием относятся к науке. Восстановление и развитие пострадавших от загрязнения радионуклидами территорий *также* сопровождается использованием научных достижений и технологий и, судя по всему, люди удовлетворены их результатами.

2. Вместе с тем в Гомельской области соотношение согласия и несогласия с утверждением, что *«Научно-технические разработки могут иметь непредвиденные побочные эффекты, которые наносят вред здоровью человека и окружающей среде»* составило 65,9 % против 18,4 % опрошенных, что менее оптимистично, чем в ответах жителей Витебской области – 63,0 % и 23,9 % соответственно (15,7 % и 13,0 % затруднились с ответом). Согласие с данным утверждением показывает и степень понимания возможных рисков, связанных с использованием современных научных достижений, и необходимости придерживаться определенных правил безопасности. Это здравая и взвешенная позиция, которая скорее положительно дополняет уверенность во благе, которое несет НТП людям.

Вера в пользу науки и технологий среди молодежи 16–29 лет в двух областях выше, чем у представителей более старших возрастных групп; а также выше среди мужчин по сравнению с женщинами (в Гомельской области 93,1 % и 88,5 %, в Витебской – 81,0 % и 76,0 % ответов соответственно). Чем выше образование респондентов, тем больше доверия к науке и технологиям: в Гомельской области 88,7 % в группе со средним образованием и 94,7 % с высшим, в Витебской области данное соотношение составляет 74,2 % и 79,2 % ответов соответственно.

Исследование по данной методике в странах Европейского Союза (в 27 странах) в 2013 году (27 563 респондентов) показало несколько иные данные. Безусловно, с учетом новых реалий те данные уже не дают какую-либо объективную картину, но представляют также интерес. Согласились с утверждением, что *«Наука и технологии делают нашу жизнь проще, более комфортной и здоровой»* 66 % опрошенных в 27 странах; не согласны – 9 %, 25 % не смогли определиться с ответом [1, р. 190]. Что *«Научно-технические разработки могут иметь непредвиденные побочные эффекты, которые наносят вред здоровью человека и окружающей среде»* согласились 74 %, не согласны 6 % и 17 % опрошенных европейцев не смогли определиться с ответом [1, р. 197]. Ответы по странам ЕС имеют большое расхождение. Как видим, даже в ситуации более-менее стабильной Европы в 2013 г. доверие к науке и технологиям там было значительно ниже.

Республике Беларусь нельзя упустить этот человеческий потенциал. Управление в сфере образования и науки, таким образом, необходимо в большей степени ориентировать на поддержку естественно-научного образования, т.к. именно оно становится главным инструментом современной промышленности и построении экономики будущего. Необходимо не только совершенствовать естественнонаучное образование, но и рекламировать его, создавать специальные ТВ-передачи с ориентацией на массовую и целевую аудиторию. Это позволит формировать современные компетенции граждан как для повседневной жизни, так и для привлечения молодежи в сферу науки и научно-технологического производства.

Литература

1. Special Eurobarometer 401. Responsible Research and Innovation (RRI), Science and Technology. REPORT. April – May 2013. Publication: November 2013.

Новиков А. С., соискатель
Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск, Республика Беларусь

НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В КОНТЕКСТЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Современное состояние международных отношений, глобальной и региональных систем безопасности, мировой экономики, социальной сферы, иных важных для государства и общества областей требуют от национальных государств выработки комплексного подхода, содержащего системное видение динамики и перспектив развития, имеющих и будущих вызовов и угроз, способов реагирования на них. Зачастую подобное видение затрагивает все основополагающие сферы деятельности общества, включая военную, политическую, экономическую, социальную, экологическую и другие области. Как правило, оно формализуется посредством принятия определенного документа, содержащего сформированные направления и ориентиры, определяющие государственную политику в заданной области. В некоторых случаях это может быть стратегия, зачастую – концепция.

Республика Беларусь в данном вопросе следует общему тренду по формулированию единой картины, содержащей оценку положения страны на международной арене, ее места среди государств Европы, отношений с соседями, региональными лидерами, вопросы военной безопасности, угроз суверенитету, а также текущих политических, экономических и социальных процессов внутри страны.

При выборе способа формализации имеющих значение для национальной безопасности белорусского государства обстоятельств акцент был сделан на концепции. Во многом это связано с наличием весьма широкого спектра обстоятельств, которые необходимо было учесть при создании документа.

Концепция, от лат. *conceptio* – «понимание, система», предполагает выработку общей системы идей и взглядов, объединенных логической связью. В отличие от стратегии, содержащей в дополнение к направлениям развития конкретные модели поведения и способы достижения поставленных целей, соответствующие параметры; концепция носит более общий характер, представляя собой определенный способ понимания, трактовки чего-либо.

Как правило, разработке стратегии предшествует принятие концепции. Применительно к Беларуси выбор именно концепции оправдан с точки зрения наличия большого количества обстоятельств внешнего происхождения в виде вызовов и угроз, негативный эффект которых исходя из имеющегося потенциала невозможно устранить полностью.

Учитывая важность формулируемых в концепции или стратегии обстоятельств для развития и в некоторых случаях существования государства подобные документы в названии содержат такое словосочетание, как «национальная безопасность».

Отметим, что концепция национальной безопасности, также как и сама национальная безопасность, не является статичной, она подвержена изменениям, связанным с развитием общества и государства, экономики, технологий, отношений между государствами и т. д.

В 2001 году Указом Президента Республики Беларусь от 17 июля 2001 г. № 390 была утверждена первая Концепция национальной безопасности Республики Беларусь [1]. Анализируя последовательность принятия и внесения изменений в Концепцию национальной безопасности, можно сделать вывод о наличии тенденции пересмотра документа с временным интервалом в десятилетие. Действующая Концепция национальной безопасности (сокр. Концепция) была утверждена в 2010 году [2]. В настоящее время ожидается ее пересмотр с учетом появившихся за обозначенный период обстоятельств.

Исследуя вопрос о связи экономической и научно-технологической безопасности, указанных в Концепции, необходимо отметить следующее.

Безопасность как таковая вне зависимости от специфики, исходя из представленных определений, предполагает защищенность национальных интересов в заданной области от внешних вызовов и внутренних угроз.

Как первая, так и вторая обозначены в Концепции в качестве ее интегральных составляющих (компонентов). Оба направления отмечены одними из первых, что подчеркивает их важность для национальной безопасности государства. При этом экономическая безопасность затрагивает экономическую сферу, научно-технологическая – научно-технологический и образовательный потенциал государства. Необходимо указать на то, что нормы, связанные с научно-технологической безопасностью, следуют сразу за экономической безопасностью. Относительно вопроса связи экономической и научно-технологической безопасности отметим наличие ассоциативных связей. В частности, пункт 10 главы 2 среди прочих к числу основных национальных интересов в экономической сфере относит трансфер современных технологий в экономику страны. Следующий за ним пункт 11 содержит основные национальные интересы в научно-технологической сфере, все из которых напрямую затрагивают вопросы развития национальной экономики. В частности, к ним относятся формирование экономики, основанной на знаниях, создание новых производств, секторов экономики передовых технологических укладов, интенсивное технологическое обновление базовых секторов экономики, расширение присутствия Беларуси на мировом рынке интеллектуальных продуктов, наукоемких товаров и услуг и др. [2].

При этом необходимо обратить внимание на определение научно-технологической безопасности как состояния отечественного научно-технологического и образовательного потенциала, обеспечивающее возможность реализации национальных интересов Республики Беларусь в научно-технологической сфере. Согласно вышеуказанному определению научно-технологическая безопасность включает следующие интегральные компоненты: научный потенциал в части его технологического сегмента и образовательный потенциал. Соответственно обеспечение научно-технологической безопасности должно проводиться субъектами, представляющими научную составляющую технологической области и образование.

Дополнительно обозначим, что национальная безопасность, согласно Концепции, обеспечивается не только за счет деятельности государственных органов, но также и

иных организаций и граждан Республики Беларусь. При этом, учитывая особенности обеспечения научно-технологической безопасности и ее многокомпонентность, можно выделить минимум четыре уровня ее обеспечения, а именно: национальный – представленный республиканскими органами государственного управления, иными организациями национального масштаба; региональный – включающий исполнительную власть региона, профильные организации и учреждения, местный – районный исполком, иные государственные органы местного уровня, организации, на практике проводящие мероприятия, связанные с технологическим обновлением и др. в пределах административных границ района, и микроуровень – конкретная производственная, научная, образовательная или иная единица, предпринимающая меры, направленные на обеспечение научно-технологической безопасности.

Важной особенностью Концепции является отсутствие мер ответственности за реализацию ее положений с указанием конкретных государственных органов и должностных лиц. Что можно объяснить предназначением Концепции, представляющей собой, согласно статье 1, совокупность официальных взглядов на сущность и содержание деятельности Республики Беларусь по обеспечению баланса интересов личности, общества, государства и их защиты от внутренних и внешних угроз. Учитывая крайне широкий спектр направлений, указанных в этом нормативном правовом акте, принятие какой-либо единой программы, механизма его реализации, проблематично. Отметим, что действующие в настоящее время программы, связанные с обеспечением научно-технологической безопасности как составной части национальной безопасности Республики Беларусь, имеют фрагментарный характер.

В заключение необходимо отметить роль научно-технологической безопасности как неотъемлемой составляющей национальной безопасности Республики Беларусь. Важность ее обеспечения будет еще более возрастать в связи с усиливающимся влиянием научно-технологического развития на все сферы жизнедеятельности современного общества и государства и в первую очередь национальную экономику.

Литература

1. Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 17 июля 2001 г. № 390 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

2. Об утверждении Концепции национальной безопасности Республики Беларусь [Электронный ресурс]: Указ Президента Респ. Беларусь, 9 ноября 2010 г. № 575 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=p31000575>. – Дата доступа: 14.10.2022.

Носко Н. В., старший преподаватель,
Дашкевич Т. В., старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД К РЕШЕНИЮ ПРОБЛЕМ ЗАГРЯЗНЕНИЯ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ СТРОИТЕЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ

Одной из важнейших проблем человечества является размещение отходов, в том числе строительных, вне санкционированных мест. По итогам 2021 года в Республике Беларусь было выявлено более 8 тысяч подобных фактов.

Отходы строительства, образующиеся после сноса или завала зданий, вывозились автотранспортом и ликвидировались на полигонах. Утилизация строительных отходов таким способом, возможно, использовалась бы и дальше, но ограничение площадок и полигонов не позволяет размещать отходы строительства в таких объёмах. Поэтому строительные отходы с каждым годом становятся все сложнее подвергать утилизации.

Научные исследования, проводимые в Европейских странах, свидетельствуют, что строительный мусор составляет почти треть всех отходов, образующихся в большинстве развитых стран. Общая тенденция заключается в следующем: «чем более развита экономика страны, тем больше доля строительного мусора в общей структуре отходов» [1].

Решение экологических проблем окружающей среды в сфере производства строительных материалов осуществляется по следующим направлениям:

- выявление объемов и исследование характера отходов производства, загрязняющих окружающую среду, и их складирование с установлением путей их ликвидации действиями, направленными на дальнейшую их переработку;

- улавливание и утилизация вредных для окружающей среды твердых отходов с внедрением технологических решений по комплексной переработке такого сырья или использованию как вторичных продуктов других отраслей промышленности;

- создание экологически «чистых» безотходных технологий с полным исключением загрязнения окружающей среды.

Мероприятия по первому направлению в основном определены. Отходы либо подготавливаются к вторичному использованию, либо подлежат захоронению.

Широко развернуты работы по охране экологии по второму направлению: снижается энергоёмкость производства за счет оснащения основных технологических агрегатов теплоутилизирующими установками и широкой подготовки различных отходов (шламов, шлаков, зол и т. д.) к повторному применению. То есть по отношению к промышленным отходам в материальном производстве воплощается уже новая ступень охраны экологии – идея комплексной переработки сырья. Например, при создании крупных металлургических или энергетических комплексов одновременно предусматривается подготовка отходов к использованию в производстве строительных материалов. Так появились и широко используются гранулированные металлургические шлаки для производства шлакопортландцемента, шлаковой пемзы, шлаковаты и т. д.

Определился положительный опыт использования шлаков и в качестве заполнителя бетона, а бетонных отходов – в качестве низкомарочного вяжущего или в виде дробленого заполнителя для получения бетонов марок до 200 кг/см². Но комплексное использование сырья в производстве строительных материалов и особенно при изготовлении самого распространенного и универсального материала – обычного бетона осуществляется еще недостаточно.

Однако, к сожалению, в производстве строительных материалов используется лишь около половины шлаковых отходов; остальное – направляется в отвал. Часть отвальных шлаков применяют как щебень при строительстве дорог. Однако в связи с медленным остыванием непосредственных отходов – расплавов шлака в отвалах, содержащих ещё и примеси расплавленного железа и поэтому приобретающих высокую прочность, производство щебня сопряжено с очень высокими затратами.

Образование отходов производства на территории Республики Беларусь происходит неравномерно. Необходимо отметить, что из-за увеличения объемов отходов производства в 2021 году отечественными предприятиями проведено более 1400 мероприятий, направленных на сокращение объемов образования и (или) накопления отходов производства. Одним из таких мероприятий является их переработка для дальнейшего использования. В целом по Республике Беларусь на сегодняшний день уровень использования строительных отходов достаточно высок и составляет порядка 80 %.

В рамках реализации Указа Президента Республики Беларусь от 01.09.2010 № 450 «О лицензировании отдельных видов деятельности» Минприроды осуществляет лицензирование деятельности, связанной с воздействием на окружающую среду в части использования отходов 1–3 класса опасности, обезвреживания, захоронения отходов.

Не стоит забывать о влиянии строительной отрасли на окружающую среду. Негативное воздействие происходит практически на всех стадиях строительства: при производстве изыскательских работ, при строительстве дорог, карьеров, а также непосредственно при строительстве объектов. Для районов строительства, особенно промышленного, характерны высокий уровень загрязнения воздуха, воды, почвы.

Подготовка строительной площадки, связанная с вырубкой леса и кустарника, выжиганием почвы кострами, с повреждением почвенного слоя и смывом загрязнений со строительной площадки в водоемы, с буровыми работами, с устройством котлованов и траншей под будущий объект, с образованием свалок строительного мусора, с выбросами автотранспорта и других механизмов, действующих в зоне строительной площадки – основные источники загрязнений, сопровождающие строительное производство.

Известно, что одной из издержек развития цивилизации является образование и накопление технологических отходов, требующих либо утилизации, либо переработки с целью извлечения ценных компонентов.

Особое место в списке технологических отходов занимают строительные отходы. Источники их образования различны. К наиболее представительным относятся:

- продукты жизнедеятельности мирного времени – ремонт, реконструкция, возведение или снос зданий и сооружений;
- последствия природных катаклизмов – землетрясений, наводнений и др.;
- военные действия;
- отходы, формирующиеся при изготовлении строительных материалов.

Как правило, основная масса строительных отходов подлежит захоронению на специальных полигонах, которых на данный момент в Республике Беларусь насчитывается около 1,8 тыс. шт., лишь незначительная часть отходов направляется на переработку.

Ведущими мусороперерабатывающими заводами в Республике Беларусь являются: ОДО «Экология города» (Минск); Группа компаний «БКС» (Минск, Гомель, Гродно, Брест, Могилев); ООО «Спецпредприятие ДАТКОМ» (Минск); СООО «РЕМОНДИС Минск» (Минск); ОАО «МС ЗАПАДНАЯ» (Минск).

В последнее время можно отметить увеличение численности частных организаций, которые занимаются переработкой и вывозом строительного мусора. Данная ситуация говорит о том, что в современном мире людям не безразлично состояние экологии. Они задумываются о последствиях своей жизнедеятельности и какое пагубное влияние оно оказывает на экосистему в целом.

Также нельзя не отметить увеличения некоммерческих организаций, которые проводят огромную социальную работу по информированности населения в области разделения отходов и озеленению планеты, негативного воздействия свалочных полигонов на нашу окружающую среду и пути решения данных проблем.

Захоронение отходов связано с высокими капитальными затратами и экологической опасностью. Многие строительные отходы содержат вредные вещества (канцерогены), оказывая негативное воздействие на окружающую среду и здоровье человека.

Перечень вредных для окружающей среды компонентов строительных отходов представлен в таблице 1 [2].

Таблица 1 – Вредные для окружающей среды компоненты строительных отходов

Вещество	Источник	Негативное влияние
1	2	3
Полиуретан	Связующий компонент	Является канцерогеном
Парафин	Половое покрытие, кабели, краски	Является канцерогеном
Свинец	Электрические кабели, стальные листы, водопроводные трубы	Вызывает психические расстройства
Ртуть	Осветительные приборы, выключатели, термостаты и др.	Вызывает аллергию, нарушение функций нервной и репродуктивной системы
Кадмий	Стабилизатор в пластмассах и пигментах	Оказывает негативное влияние на печень, почки, кровеносную систему
Сера	Вязущие вещества, добавки к бетонам и мастикам	Вызывает заболевания органов дыхательной и нервной систем, слизистых оболочек

Переработка отходов необычайно важна не только как способ утилизации мусора, но и для сохранения благоприятной экологической обстановки. С экологической точки зрения плюсы переработки техногенных отходов очевидны. Во-первых, переработка приводит к снижению количества полигонов захоронения отходов. Во-вторых, применение вторичного сырья позволяет значительно сократить добычу природных ресурсов, что, несомненно, благотворно сказывается на состоянии окружающей среды.

В связи с этим проблема разработки эффективной технологии сбора, переработки и вторичного использования строительных отходов весьма актуальна. Так, такие отходы, как каменные материалы, железобетон, дерево, металлы, стекло возможно повторно использовать как без переработки, так и с применением способов переработки. Такие материалы как синтетические, химические отходы, бумага, картон, остатки тары, упаковки и т. д. возможно повторно использовать после их переработки.

Основным продуктом, который получается в результате переработки строительных отходов, является вторичный щебень, который в последующем может использоваться

как для производства строительных материалов, так и для выполнения планировочных работ на объектах строительства и для рекультивации нарушенных земель.

В экономически развитых странах законодательно закреплено, что образующийся строительный мусор нельзя захоранивать. Различные виды строительных отходов необходимо разделять на разные фракции и подвергать максимальной переработке. При условии, что образование несанкционированных свалок жестко пресекается, а вывозить отходы на полигоны либо очень дорого, либо просто запрещено, переработка становится не просто экологически выгодной, но и экономически эффективной.

Экономическая выгода достигается за счет того, что техногенным отходам дается вторая жизнь. Её конечный результат – получение качественных материалов, пригодных для дальнейшего использования, которые значительно дешевле первичных.

Перспектива вторичного использования отсевов камнедробления связана с тем, что при существующих технологиях процесс дробления и измельчения занимает около 50 % всех затрат, в-первую очередь энергетических. Вторичное сырье в нашей стране в последнее время растет и набирает темпы, и они становятся серьезной альтернативой традиционным стройматериалам. Использование отсевов дробления бетонного лома и горных пород в производстве эффективных зеленых композитов позволит при минимальных дополнительных затратах увеличить объем производства продукции более чем на 10 %, а также оздоровить среду обитания и освободить площади сельскохозяйственных земель.

Масштабная утилизация отходов в промышленном производстве требует решения ряда организационных и научно-технических задач. В связи с чем появляется необходимость региональной каталогизации отходов с указанием их полной характеристики. В будущем также будет требоваться развитие стандартизации отходов как сырьевых ресурсов в производстве конкретных строительных материалов.

Современные инновационные 3D-технологии развиваются достаточно быстро и все больше внедряются в различные сферы деятельности человека. В последнее время значительное внимание уделяется такой разновидности 3D-технологий, как печать объектов на 3D-принтере, в которой используется метод послойного создания физического объекта по цифровой 3D-модели. 3D-принтеры применяются во многих отраслях промышленности: медицине, машиностроении, литейном производстве, радиотехнике и электронике. Их основными преимуществами являются создание объектов с высокой точностью и скоростью без использования ручного труда, а также возможность создания предметов и конструкций по 3D-модели. Строительная область не стала исключением в отношении применения 3D-печати [3]. Этот метод завоевывает все большую популярность в строительстве и в недалеком будущем технология трехмерной печати станет неотъемлемой частью строительного дела. Обычно при использовании 3D-печати в строительстве в качестве расходного материала применяются специальные виды бетона. Применение бетонного лома позволит существенно сократить расходы и время на создание материала для нового строительства.

Еще одним современным способом утилизации строительного мусора является создание оригинальных дизайнерских предметов или украшения интерьера. Так, оставшиеся куски обоев можно смело пустить на оклейку старой мебели, стен подсобных помещений или кладовки. Обломки облицовки или кафельной плитки можно оставить на украшение различных предметов. Кусочки коры и деревянные рейки также можно использовать в качестве декоративных украшений, они будут крепиться к различным поверхностям при помощи клеевого раствора (или пистолета). С помощью коры можно

украсить цветочные горшки, поверхности и полки для книг. Потребуется совсем немного времени, чтобы превратить обычный строительный мусор в оригинальные и интересные вещи [4].

Таким образом, применение данных технологий стало бы экологической карточкой строительных организаций, отражающей их экологическую позицию, если в ней будут отмечены планируемые варианты использования (утилизации) строительных отходов.

Литература

1. Владимиров, С. Н. Проблемы переработки отходов строительной индустрии / С. Н. Владимиров // Системные технологии. Москва, 2016. № 19 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-pererabotki-othodov-stroitelnoy-industrii>. – Дата доступа: 24.10.2022.

2. Задиранов, А. Н., Малькова, М. Ю., Нурмагомедов, Т.Н. Перспективы применения современных технологий при переработке строительных отходов / А. Н. Задиранов, М. Ю. Малькова, Т.Н. Нурмагомедов. – Москва, 2017. – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=29845998>. – Дата доступа: 24.10.2022.

3. Усов, Б. А., Окольникова, Г. Э., Акимов, С. Ю. Экология и производство строительных материалов / Б. А. Усов, Г. Э. Окольникова, С. Ю. Акимов // Системные технологии. – 2015. – № 17 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/ekologiya-i-proizvodstvo-stroitelnyh-materialov>. – Дата доступа: 29.10.2022.

4. Строительство и ремонт [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://snosn.com/3101-htu-ct.html>. – Дата доступа: 24.10.2022.

Проровский А. Г., к. т. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В МИРЕ

Инвестиции в инновационную деятельность в мире сократились в период пандемии COVID-19 и резко возросли в 2021 году, но в 2022 году устойчивое развитие инновационных процессов остается под вопросом. Мировой объем производства после снижения на 3,1 % в 2020 году [1], резко вырос на 6,1 % в 2021 году и, как ожидается, темпы роста замедлятся в 2022 году из-за геополитических потрясений, сбоев в цепочках поставок и других проблем. В настоящее время произошли два внешних потрясения исторического масштаба: глобальная пандемия, приведшая к длительному экономическому застою во всем мире, а затем конфликт в Украине, который оказал значительное влияние на глобальную экономику. Тем не менее, ключевые показатели глобальных инвестиций в науку и инновации – научные публикации, расходы на НИОКР, международные патентные заявки и сделки венчурного капитала – оставались высокими в 2020 и 2021 годах. Однако первые данные в 2022 году указывают на возможные проблемы.

Количество научных статей, опубликованных во всем мире, продолжало неуклонно расти в разгар пандемии и в течение 2021 года, впервые превысив отметку в 2 миллиона в 2021 году, что представляет собой годовой прирост в 8,3 % [2]. Этот темп роста намного выше среднегодового роста (5,7 %), что указывает на то, что научные исследования находятся в самом активном состоянии. Приоритеты исследований еще больше сместились на общественное здоровье, охрану окружающей среды и гигиену труда с рекордным ростом на 19,9 % в 2021 году, цифровые технологии, такие как искусственный интеллект, рост которых с 2018 года неизменно достигает двузначного числа (+21,2 % в 2021 году). Расходы на НИОКР 2020 год был исключительным для инвестиций в НИОКР. В частности, инвестиции в глобальные исследования и разработки в 2020 году продолжали расти со скоростью 3,3 % по сравнению с 6,1 % в 2019 году. Расходы бизнеса на исследования и разработки — наиболее значительный компонент общих глобальных исследований и разработок — выросли на 3,5 % в 2020 году по сравнению с 6,6 % в 2019 г.

В трех из пяти стран с наибольшими расходами на НИОКР в 2020 году наблюдался значительный рост НИОКР [2]: США (+5 %), за ними следуют Китай (+9,6 %), Япония (-2,7 %), Германия (-5,3 %) и Республика Корея (+3,2 %). Помимо Китая, Турция является единственной страной со средним уровнем дохода, в которой в 2020 году был зарегистрирован рост общего объема НИОКР и коммерческих НИОКР на 4,2 % и 5,2 % соответственно. Другие страны со средним уровнем дохода, по которым имеются данные об увеличении общего объема НИОКР в 2020 году, включают Армению (8,5%), Азербайджан (7,3 %), Казахстан (3,8 %), Индонезию (1,4 %) и Сербию (1,2 %). Тем не менее дан-

ные за 2020 год все еще недоступны для некоторых стран со средним уровнем дохода, которые тратят больше средств на НИОКР, таких как Бразилия, Индия, Малайзия, Южная Африка и Вьетнам. Влияние пандемии и других потрясений на бюджеты НИОКР в странах с низким и средним уровнем дохода в настоящее время практически неизвестно. Глобальные итоги НИОКР, безусловно, сильно зависят от расходов ведущих стран на НИОКР, таких как США и Китай, что, возможно, маскирует сокращение расходов на НИОКР в конкретных странах. Без этих двух основных игроков общий глобальный объем НИОКР упал бы на -0,6 % (снижение с 3,3 %) в 2020 году, а бизнес-НИОКР упал бы на -1,6 % (снижение с 3,5%), что еще раз подчеркивает жизненно важную роль Китая и США, а также, конечно, других крупных экономик, таких как Германия, Япония и Республика Корея, в глобальных НИОКР.

Государственные бюджетные ассигнования для стран с наибольшими расходами на НИОКР показали продолжающийся рост в 2020 году, причем самый высокий рост наблюдался в Венгрии (+100 %), Японии (+65 %), Австралии (+ 25 %), Республика Корея (+22 %). Таким образом, в 2020 году государственные расходы на НИОКР в основном увеличились, возможно, для противодействия ожидаемым спадам деловых НИОКР. В 2021 г., в свою очередь, должно наблюдаться замедление роста государственного бюджета на НИОКР. Что касается корпораций, то данные об инвестициях в НИОКР доступны примерно по 1700 из 2500 крупнейших компаний, тратящих на НИОКР по всему миру. В целом эта выборка компаний, тратящих на НИОКР наибольшие суммы, увеличила свои расходы на НИОКР примерно на 10 % и превысила 900 миллиардов долларов США. Однако за этими цифрами скрываются большие различия на отраслевом уровне. Анализируя годовые расходы на НИОКР, доходы и интенсивность НИОКР для семи отраслей с наибольшим совокупным объемом инвестиций в НИОКР в 2021 г. Как и в прошлом году, увеличение расходов на НИОКР в период с 2018 по 2021 гг. в основном обусловлено четырьмя отраслями, а именно: аппаратное и электротехническое оборудование ИКТ; фармацевтика и биотехнология; программное обеспечение и услуги ИКТ; строительная и промышленная металлургия. В этих отраслях также наблюдался рост доходов, в результате чего их интенсивность НИОКР осталась относительно неизменной.

Что касается доли фирм, в которых расходы на НИОКР выросли, то все отрасли восстановились почти до допандемического уровня. Все кривые расходов на НИОКР имеют характерную форму буквы «V» — падение темпов роста НИОКР в 2020 г. и сильный восстановительный рост в 2021 году. Отрасли, пережившие серьезную депрессию в 2020 году, снова резко восстановились: доля автомобильных фирм, которые увеличили свои НИОКР, выросла с 31 % до 77 %, индустрия путешествий, отдыха и товаров личного пользования выросла с 41 % до 70 %, а те фирмы, которые лидировали в области аппаратного и электрического оборудования ИКТ, фармацевтики и биотехнологии в прошлом году еще больше поднялись с и без того высокого уровня. Однако отдельные расчеты показывают, что только программное обеспечение и услуги ИКТ увеличили долю фирм с ростом интенсивности НИОКР.

Дифференциальное воздействие пандемии также проявляется в результатах исследований и разработок отдельных компаний. Как правило, компании, которые должны были выиграть от вызванного пандемией изменения спроса, увеличили свои усилия

в области НИОКР в 2021 году. К ним относятся производители полупроводниковых микросхем, такие как Nvidia, Qualcomm, SK Hynix и Intel, интернет-компании, такие как Facebook, Baidu, Salesforce и Netflix, а также многие крупные фармацевтические компании с успешными вакцинами против COVID-19, такие как AstraZeneca, Pfizer и Johnson & Johnson. Примечательно, что в строительной и металлургической промышленности большинство из 15 ведущих компаний являются китайскими, что позволяет предположить, что пандемия в Китае практически не повлияла на развитие капиталоемких проектов. Различия внутри секторов интригуют и заслуживают дальнейшего изучения, например, всплеск расходов на НИОКР BMW, в то время как Mercedes (Daimler) столкнулся со значительным сокращением расходов на НИОКР. Напротив, те компании, чьи бизнес-модели основаны на личном общении или поездках, сократили свои расходы, в том числе Airbnb, Airbus, Boeing, Uber и многие производители автомобилей. Что касается патентов, кризис 2020 г. показал спад, хотя и более сдержанный, чем в после кризиса в начале 2000-х (пузырь доткомов) и Великой рецессии в 2008 г. В 2021 г. количество международных патентных заявок выросло на 0,9%, достигнув примерно 278 миллионов международных патентных заявок и установило новый рекорд, но все же ниже роста на 3,6% в 2020 г. Наблюдалось заметное замедление роста из Китая – крупнейшего источника международных патентных заявок. Однако это не было связано с кризисом; скорее, правительство Китая постепенно прекратило субсидирование подачи заявок на патенты в течение 2021 г. Следуя тенденции 2020 г., технологии, связанные со здоровьем, продолжали демонстрировать самый быстрый рост среди всех областей технологий.

Регистрация товарных знаков в 2021 году показала впечатляющий рост, почти на 15 %. Во время трех последних кризисов наблюдалось резкое сокращение международных заявок на товарные знаки. Тем не менее, кризис COVID-19 выделяется тем, что демонстрирует самый неглубокий спад, за которым следует необычайный бум заявок примерно через год после начала кризиса. Анализ ключевых слов, перечисленных в описании заявок на товарные знаки, позволяет предположить, что быстрый рост был обусловлен, в частности, появлением новых товаров и услуг, основанных на цифровых бизнес-моделях, чему способствовали сбои, вызванные пандемией, и ускоренное внедрение цифровых технологий.

Финансирование инновации во время экономического кризиса обычно становятся более сложными. Во время прошлых экономических кризисов, особенно вызванных дисбалансом в финансовой системе, сделки с венчурным капиталом и стоимость инвестиций становились резко отрицательными в начале кризиса только для того, чтобы восстановиться после улучшения делового цикла. Однако этот кризис был другим и для венчурного капитала. Через несколько месяцев начался исторический бум венчурных сделок. Количество венчурных сделок в 2020 году выросло на 8,5 % (сумма сделок на 15,3%), превысив средние темпы роста показателя за 10 лет в 3,6 % и 15,6 % соответственно. Эта тенденция сохранилась и в 2021 году. В 2021 году количество сделок с венчурным капиталом выросло еще на 46 %, достигнув почти 20 000 сделок по всему миру, при этом около 4 800 сделок закрывались за квартал, а стоимость сделок увеличилась на 126 % и составила 618 миллиардов долларов США, что также превышает средние темпы роста показателя за 10 лет, составляющие 7,3 % и 23,6 % соответствен-

но. В 2021 году венчурные сделки показали уверенный рост во всех регионах мира. Латинская Америка и Карибский бассейн (+98,7 %) и Африка (+75,4 %) продемонстрировали самый сильный рост, хотя и с низкой начальной точки, достигнув примерно 300 сделок в 2021 году. В последний раз Азиатско-Тихоокеанский регион (+67,3 %), Европе (+53,4 %) и Северной Америке (+28,3 %) наблюдался такой же высокий рост, как и в 2021 году, который был более 15 лет назад. Из каждого доллара, вложенного в венчурную сделку в 2021 году, половина (51 цент) досталась североамериканским компаниям, 32 цента – Азиатско-Тихоокеанскому региону, 14 центов – Европе и 3 цента – Латинской Америке и Карибскому бассейну. В 2021 году венчурные инвестиции выросли более чем в четыре раза в Африке и Латинской Америке до 3 млрд долларов США и 16 млрд долларов США соответственно. Европа, Азиатско-Тихоокеанский регион и Северная Америка также получили более чем вдвое больше, чем в предыдущем году. Финансовые услуги доминируют на сцене стартапов в Латинской Америке, и это ясно отражено в 10 самых ценных венчурных сделках в регионе (которые получили 4 миллиарда долларов США из 15,7 миллиардов долларов США). Пять из 10 крупнейших сделок были заключены финтех-компаниями, такими как Nubank, у которого сейчас больше клиентов, чем у любого другого автономного цифрового банка в мире. Еще четыре были стартапами на онлайн-платформах. Например, мексиканский Kavak предоставляет цифровые решения часто опасного опыта покупки подержанного автомобиля, а бразильская компания Quinto Andar упрощает аренду квартир, устраняя необходимость в брокерах и предлагая собственную страховку. Семь из 10 самых ценных сделок венчурного капитала в Африке были связаны с финансовыми услугами. Южная Африка и Египет заключили по три сделки в первой десятке. Компания из Маврикия получила венчурный капитал в размере 200 миллионов долларов США, который будет использован для улучшения цифровой инфраструктуры Африки за счет расширения возможностей подключения и центров обработки данных с открытым доступом. Южноафриканская Yoco Technologies получила 83 миллиона долларов США в 2021 году и предлагает простые карточные машины и инструменты онлайн-платежей, чтобы избежать трудностей, с которыми часто сталкиваются предприниматели при доступе к платежным инструментам. Перспективы в начале 2022 года были гораздо более мрачными. В отличие от впечатляющего квартального роста сделок венчурного капитала в годовом исчислении в период с 1 квартала 2020 года по 1 квартал 2021 года (+47,4 %), рост в первом квартале 2022 года был заметно менее сильным; +13,2 % по сравнению с первым кварталом 2021 года. Тем не менее, в Африке по-прежнему наблюдался самый сильный рост в первом квартале 2022 года (+43,5 % по сравнению с первым кварталом 2021 года). Кроме того, дополнительные неподтвержденные данные во втором квартале 2022 года, также вызванные ужесточением денежно-кредитной политики с опосредованным эффектом на рисковый капитал, указывают на резкое замедление или сокращение сделок с венчурным капиталом в предстоящие месяцы.

Заключение. Инвестиции в инновационную деятельность в мире после спада в 2020 резко возросли в 2021 году, но в 2022 году устойчивое развитие инновационных процессов остается под вопросом из-за геополитических потрясений и сбоев в цепочках поставок. В настоящее время произошли два внешних потрясения исторического масштаба:

глобальная пандемия, приведшая к длительному экономическому застою во всем мире, а затем конфликт в Украине, который оказал значительное влияние на глобальную экономику.

Развитие инновационной деятельности открывает большие перспективы, но кроме достижений и высоких показателей (таких как проникновение мобильной широкополосной связи), некоторый прогресс замедляется – например, закон Мура больше не выполняется.

Литература

1. Актуальные проблемы современных экономических систем – 2021: сб. науч. ст. / Брестский гос. техн. ун-т ; под редакцией А. Г. Проровского. – Брест: издательство БрГТУ, 2021. – 172 с.

2. Всемирная организация интеллектуальной собственности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wipo.int/global_innovation_index/ru/2022/index.html. – Дата доступа: 31.10.2022.

Рябова К. И., к. э. н., доцент
УО «Барановичский государственный университет»,
Г. Барановичи, Республика Беларусь

ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ УСЛУГИ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Рост сферы услуг при переходе от индустриального к постиндустриальному обществу обусловлен повышением уровня и качества жизни, сопровождающимся ростом доли товаров длительного пользования и снижением доли расходов на питание в потребительском бюджете населения, инспирирующих развитие системы гарантийного обслуживания, деловых, финансово-кредитных и страховых услуг, перераспределение денежных средств населения на отдых и другие услуги, связанные с сохранением здоровья, гармоничным и всесторонним развитием человека. Данный процесс сопровождается бурным ростом информационно-коммуникационных услуг во всех сферах экономики и распространением всевозможных гаджетов, требующих расширения услуг по их обороту и обслуживанию, а полное удовлетворение потребностей существования изменяет мотивационную структуру личного потребления, нацеливая его на реализацию потребностей в самосовершенствовании и самореализации. Высокий образовательный уровень работников знания повышает социальную, экологическую ответственность, способствует популяризации здорового образа жизни. Повышается роль и значение теоретического знания и науки, на создание и распространение которого нацелены отрасли услуг: научно-исследовательские, образовательные и др.

Спрос на интеллектуальные услуги обусловлен интенсификацией общественного производства в целях человеческого развития, требующего высокого уровня образования, постоянного пополнения знаний (образовательные, информационные услуги), предполагающего здоровый образ жизни (медицинские, санаторно-курортных услуги), а также освоения информационно-коммуникационных технологий, обеспечения безопасности и высокой социальной защищенности (страховые услуги, защита информации, адвокатура, защита общественного порядка и окружающей среды).

Инфраструктурные, вспомогательные по отношению к производству услуги (материальные), оказываемые зачастую за счет значительных объемов низкоквалифицированного труда, постепенно отходят на второй план. При этом интеллектуальные услуги не связаны со значительными капитальными вложениями, а их оказание низкоквалифицированными работниками ввиду их сложности и неординарности невозможно.

В современной литературе однозначного толкования понятия интеллектуальная услуга (в западной литературе употребляется термин знаниеемкие услуги – knowledge based services) не сложилось. Зачастую исследователи относят к интеллектуальным услугам банковские, финансовые, аудиторские и другие услуги, которые в зарубежных источниках называют знаниеемкими бизнес-услугами и которые правомерно включить в четвертичный сектор.

В. Шапошников отмечает, что интеллектуальные услуги – это вид экономической деятельности, связанный с процессом производства и приобретения новых знаний, базирующийся на научных исследованиях и связанный с консалтингом как деятельностью по

предоставлению заказчику интересующей его актуальной информации и экспериментальными разработками как работой, направленной на производство и/или усовершенствование новых товаров и услуг, внедрение новых процессов и технологий [7, с. 6]. Между тем, в данном определении упущен такой элемент воспроизводства знаний, как распространение и использование, являющийся крайне важным для интеллектуальной услуги. Он отождествляет интеллектуальные услуги со знаниеемкими бизнес-услугами, предназначенными для потребления фирмами. При этом им верно замечено, что «слово сочетание «деловые услуги» встречаются и в составе третичного сектора, но не носят интеллектуального характера» [7, с. 7].

В работе М. Шилиной отождествляются понятия знаниеемкие услуги, наукоемкие услуги и интеллектуальные услуги, определяемые как услуги, требующие высококвалифицированного креативного труда [8].

Такой подход к интеллектуальным услугам правомерен с точки зрения оказывающих их субъектов, как обладателей значительных объемов знаний.

М. Е. Дорошенко предлагает взять за основу классификации степень индивидуализации при оказании услуг, поэтому к четвертичному сектору она относит услуги, которые частично стандартизированы или полностью индивидуализированы. Также отмечается, что клиент должен стать «сопроизводителем» услуги, предоставив важнейший ресурс – информационный [3].

П. О. Дубовкин считает, что, согласно такому критерию, полностью стандартизированные услуги, даже имеющие высокую знаниеемкость, относятся к третичному сектору экономики. К четвертичному сектору относятся уникальные (хотя бы в некоторой своей части) услуги [2].

При этом исследователи не делают различий между знаниеемкими и интеллектуальными услугами: «Интеллектуальные услуги представляют собой интеллектуальную деятельность, включающую в себя сбор, анализ (обработку) и презентацию (передачу) информации ... данные услуги оказываются знаниеемкими, поскольку базой для производства и орудием производства является знание» [3, с. 21]. Они ограничиваются знаниеемкими бизнес-услугами, определяемыми как часть знаниеемких услуг, отождествляемыми с интеллектуальными услугами и относимыми к четвертичному сектору. Также отмечено, что «закономерности, выявленные при анализе деловых услуг, чаще всего можно распространить и на другие интеллектуальные услуги» [3, с. 9]. В то же время, по нашему мнению, названные критерии интеллектуальных услуг (индивидуализация, сопроизводство и способность к восприятию) являются необходимыми, но недостаточными характеристиками интеллектуальных услуг, разграничивающими их с другими видами услуг. В отличие от приведенных подходов, в основу градации услуг целесообразно заложить квалификационно-образовательный уровень производящего услугу субъекта. Соответственно, важным критерием интеллектуальных услуг можно считать накопленный уровень знаний оказывающих их субъектов.

Данный тезис подтверждается и высоким уровнем требований к квалификации работников, претендующих на занятие вакансий в секторе интеллектуальных услуг на труда Республики Беларусь (наличие высшего образования необходимо в 70–100 % случаев), снижающимся по мере перехода к сектору традиционных услуг.

Динамичное развитие сферы услуг, а в их составе услуг, базирующихся на знаниях, является одним из главных условий становления экономики знаний в Республике Беларусь. Увеличение доли продукции интеллектуальных услуг в ВВП страны позволяет

обеспечить его динамику без наращивания импорта сырьевых ресурсов и даже сокращать его путем замещения физического капитала человеческим, решающую роль в приращении которого играют знания. При этом акценты в общественном воспроизводстве смещаются в сторону усиления роли знаний — ресурса, по относительным объемам и качеству которого Беларусь не уступает многим развитым государствам мира и, что не менее важно, который является воспроизводимым [1, с. 19].

Становление постиндустриального общества в Республике Беларусь обусловило изменение структуры национальной экономики. И если в 1990-е годы структура ВВП характеризовалась непропорционально высокой долей продукции сельского хозяйства и промышленности, то впоследствии к произошло увеличение доли продукции сферы услуг, составившей к 2020 году 49 % по сравнению с 28,5 % в 1990 году. Отмечая развитие сферы услуг в целом, как основного генератора интеллектуального капитала (сфера образования и науки) и потребителя (все интеллектуальные услуги), можно констатировать, что в Республике Беларусь доля данного сектора повышается (рисунок 1).

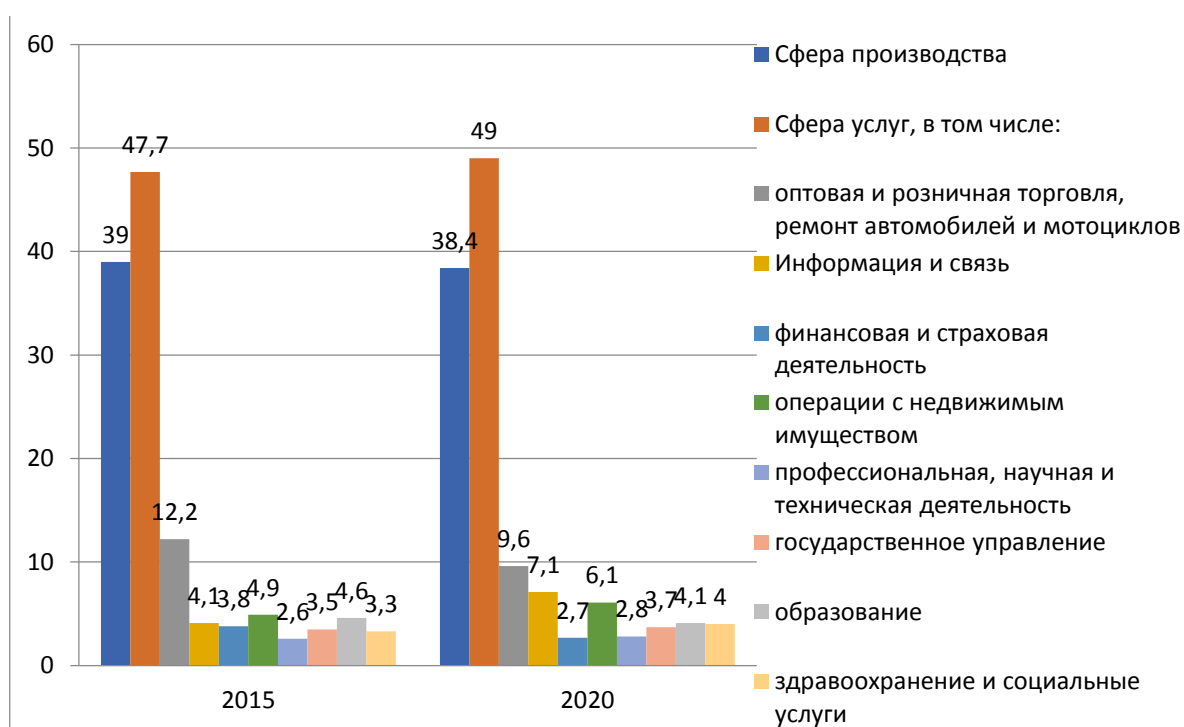


Рисунок 1 – Структура ВВП по видам экономической деятельности в Республике Беларусь

Примечание – Источник: [3]

Причем можно констатировать рост доли таких интеллектуальных услуг, как информация и связь. В то же время профессиональная, научная и техническая деятельность, образование и здравоохранение остаются практически на том же уровне, а доля услуг финансовой и страховой деятельности сократилась.

Преодолению данных тенденций в условиях интеллектуализации экономики будет способствовать преодоление барьеров в области накопления человеческого и структурного интеллектуального капиталов.

Если рассматривать экспорт услуг развитых стран, то удельный вес интеллектуальных услуг в нем выше мирового уровня – более 30 %. В развивающихся странах, наоборот, по аналогии с Республикой Беларусь, в структуре экспорта услуг доминируют направления традиционного характера (транспорт, туризм, строительные услуги).

Таблица 1 – Доля экспорта и импорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта и импорта услуг Республики Беларусь, %

	2019	2020	2021
1	2	3	4
Доля экспорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта услуг, %	9,1	10,2	12,5
Доля импорта наукоемких услуг в общем объеме экспорта услуг, %	11,1	16,7	12,6

Примечание – Источник: [3]

Как видно из приведенных данных, доля экспорта наукоемких услуг в Республике Беларусь постепенно повышается. Положительная динамика внешней торговли услугами способствует решению проблемы достижения положительного сальдо внешней торговли.

Наибольшую долю в экспорте занимают транспортные услуги – они составляют порядка 50 % экспорта услуг в целом. В то же время темпы роста экспорта транспортных услуг за последние несколько лет не демонстрируют устойчивой положительной динамики, тогда как, например, экспорт компьютерных услуг практически находится в положительном тренде.

Необходимо отметить, что рынок интеллектуальных услуг в Беларуси находится в процессе становления. Сектор интеллектуальных услуг, как прямо, так и косвенно способствует развитию экономики страны. Прямое воздействие сектора интеллектуальных услуг связано со значением самого сектора в развитие экономики страны и расширению его структуры. Косвенное влияние сферы связано с генерированием дополнительных знаний и повышением производительности труда в других отраслях экономики.

В настоящее время в стране положительный рост доли сферы услуг в основном связан с ростом объема производства потребительских услуг, что не гарантирует качественный переход к постиндустриальному обществу и инновационному развитию экономики страны. Кроме того, объявленная Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года актуализирует вопросы формирования и развития рынка интеллектуальных услуг [5].

Концентрация государственных усилий на отраслях производящих промышленную продукцию актуальна в период индустриализации, когда основной акцент делался на удовлетворении материальных потребностей людей. В условиях развития постиндустриального общества возрастает значение нематериальных и других потребностей, связанных с человеческим развитием, удовлетворение которых обеспечивается во все большей мере сферой услуг, причем услуг продуцирующих знания и базирующихся на ресурсе знаний. Потенциал сферы услуг в рыночной экономике проявляется в интенсификации конкурентной среды за счет развития малого и среднего бизнеса, характерного для данной сферы, а, учитывая одновременность производства и потребления услуг, эффективнее решается важнейшая проблема данного типа экономики – проблема реализации созданных благ.

Основополагающим следует считать развитие услуг, обладающих высокой степенью использования интеллектуального капитала с одной стороны и позволяющих наиболее полно использовать имеющийся потенциал Республики Беларусь с другой. Высокий образовательно-квалификационный уровень населения, выгодное геоэкономическое по-

ложение страны позволяют задействовать потенциал в области информационных, логистических, транзитных, деловых услуг, образовательных, медицинских, санаторно-оздоровительных и туристических услуг.

Таким образом, мировые тенденции становления и развития постиндустриальных общественно – экономических отношений сопряжены с динамикой сектора услуг, структурные сдвиги которого направлены в сторону увеличения в нем доли интеллектуальных услуг, как наиболее адекватно отражающих императив постиндустриального общества.

В этой связи ресурс знаний, как обеспечивающий реализацию выявленных тенденций, приобретает ключевое значение. Поэтому для страны важно определить имеющиеся национальный потенциал производства, востребованные на международных рынках блага. На сегодняшний день ими являются интеллектуальные услуги, динамично развивающиеся в современном мире, обеспечивающие реализацию конкурентных преимуществ Республики Беларусь и выступающие важнейшим фактором построения постиндустриального общества. При этом динамика роста доли интеллектуальных услуг свидетельствует о том, что в последние годы в стране осознается роль и значение различных видов услуг в достижении экономического роста.

Литература

1. Бондарь, А. В. Знаниеемкие услуги: содержание и роль в современном обществе = Knowledge-intensive services: content and role in modern society / А. В. Бондарь, К. И. Жукова // Вестник Белорусского государственного экономического университета. – 2015. – № 5. – С. 16–25.

2. Дубовкин, П. О. Особенности создания знания в рамках четвертичного сектора экономики / П. О. Дубовкин // Креатив. экономика. – 2009. – № 11. – С. 55–59.

3. Интеллектуальные услуги в России / М. Е. Дорошенко [и др.]. – М. : Гос. ун-т высш. шк. экономики, 2010. – 112 с.

4. Интерактивная информационно-аналитическая система распространения официальной статистической информации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dataportal.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 09.04.2022.

5. Национальная стратегия устойчивого развития Республики Беларусь 2030 // протокол заседания Президиума Совета Министров Республики Беларусь от 2 мая 2017 г. № 10 [Электронный ресурс] – Режим доступа : // <https://economy.gov.by/uploads/files/NSUR2030/Natsionalnaja-strategija-ustojchivogo-sotsialno-ekonomicheskogo-razvitija-Respubliki-Belarus-na-period-do-2030-goda.pdf>. – Дата доступа : 10.04.2022.

6. Шапошников, В. Интеллектуальные услуги как категория в системе маркетинга / В. Шапошников // Практ. маркетинг. – 2010. – № 5. – С. 4–12.

7. Шилина, М. Г. Интеллектуальная экономика и формирование новой предметной сферы в теории и практике общественных связей: academic public relations и scientific public relations [Электронный ресурс] / М. Г. Шилина // Медиаскоп. — 2010. — № 3. — Режим доступа : <http://mediascope.ru/node/598>. — Дата доступа : 10.04.2022.

Хасен А. А., исследователь
УО «Белорусский национальный технический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЮ СИСТЕМЫ СМЕТНОГО НОРМИРОВАНИЯ В СТРАНАХ ЕАЭС НА ПРИМЕРЕ ТРАНСФОРМАЦИИ СИСТЕМЫ СМЕТНЫХ НОРМ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Международное кооперирование строительного производства является современным трендом развития этой отрасли. Интернационализация производства строительных материалов, машин и механизмов, технологические приёмы производства строительных работ, упрощающие адаптацию строительных норм и правил к языковым и культурным особенностям разных стран, общее историческое прошлое и вместе с тем учет географических, климатических, геологических особенностей регионов, уровня развития трудовых ресурсов, экономического потенциала и строительного комплекса государств способствуют кооперации строительной деятельности в странах ЕАЭС.

Система сметного нормирования, сформировавшаяся еще в советское время, в разных странах ЕАЭС трансформировалась по-своему, но сама ее принципиальная конструкция осталась неизменной. Классическая система формирования прямых и косвенных затрат при определении сметной стоимости строительства, соответствующая затратному методу ценообразования в настоящее время не отвечает требованиям конкурентности производства, условиям формирования договорных цен, расчетам за выполненные комплексы работ (готовые конструктивные элементы зданий и сооружений), ответственности за качество конечной продукции и стимулирования сокращения сроков строительства.

В настоящее время в сфере ценообразования в строительстве при детальном рассмотрении наметились ряд проблем, ключевым из которых является устаревшая база сметных норм и последующее несоответствие сметной стоимости строительства рыночной цене. В результате одни работы подрядная организация выполняет со сверхприбылью, а другие с убытками. При этом управление затратами каждый раз сводится к управлению каждым видом ресурсов (расходами и ценами материалов, временем работы и ценой аренды машин и механизмов, затратами труда и ценой человеко-часа работы рабочего), а не комплексами работ (устройство фундаментов, стен, перекрытий и т. д.).

В Республике Казахстан, как и во многих постсоветских странах, за основу сметных расчетов в строительстве была принята советская система нормативных документов, на основе которой была создана сметно-нормативная база в 2001 году, основанная на базисно-индексном методе. Однако, как показало время, применение данного метода не вполне реально отражало ситуацию в строительной отрасли.

Отличительной особенностью построения хозяйственных отношений в Республике Казахстан является то, что сметные нормы не являются обязательными для всех субъектов строительной отрасли. Они обязательны лишь для субъектов, осуществляющих строительство объектов, финансируемых полностью или частично с привлечением средств бюджета и приравненных к нему источников.

Новацией предлагаемого автором методического подхода к сметному нормированию в Республике Казахстан является трансформация статей прямых и косвенных затрат, учитываемых в составе сметных норм, наглядно показанная на рисунке.



Рисунок – Система группировки сметных нормативов прямых и косвенных затрат в сметной стоимости строительства

Предлагаемая автором усовершенствованная система сметного нормирования планируется к внедрению в Республике Казахстан. Для интернационализации производства ее планируется распространить на все страны ЕАЭС. Новая группировка затрат учитывает:

1. Трансформацию статьи «Зарботная плата рабочих» в статью «Затраты на трудовые ресурсы (рабочих строителей)». Предложено в этой статье затрат учитывать не только основную заработную плату рабочих, как это учитывается в Российской Федерации, и цену человеко-часа заработную плату, как в Республики Беларусь, а совокупную величину затрат на трудовые ресурсы.

В рамках усиления интеграции и кооперации строительства в ЕАЭС это позволит сопоставлять стоимость рабочей силы, учитывающей не только собственно заработную плату рабочего, но и систему налогообложения и социальную защиту населения, оценивать всю совокупность платежей, связанных с использованием труда рабочих.

2. Трансформацию статьи «Затраты на эксплуатацию машин и механизмов». В нее предлагается включить затраты на эксплуатацию машин и механизмов, учитывающие стоимость горюче-смазочных материалов и других эксплуатационных расходов, амортизационные отчисления, затраты на перебазировку машин и механизмов с базы механизации на объект строительства и обратно и инвестиционные затраты на обновление машин и механизмов.

Принципиальным отличием нового подхода является включение в цену машино-часа работы строительных машин и механизмов инвестиционных затрат, обеспечивающих обновление строительной техники, что позволяет учесть в цене прибыль от эксплуатации техники, оценить рентабельность замены одного вида техники на другой, а также сравнивать технологии, предусматривающие использование различных видов строительной техники.

В рамках усиления интеграции и кооперации строительства в ЕАЭС трансформация этой статьи затрат позволит при выборе машин и механизмов, используемых в строительстве учитывать весь комплекс затрат, связанных с их использованием при строительстве конкретного объекта.

3. Сохранение статьи «Затраты на материалы», включающей транспортно-заготовительные расходы по доставке материалов на объект строительства.

Эта статья затрат в предлагаемой автором системе в полной мере отражает все прямые и косвенные затраты, связанные с доставкой материалов на объект строительства и укладкой его в дело согласно проекту. При этом в рамках ЕАЭС должен быть создан Режим наибольшего благоприятствования в торговле для строительных материалов, используемых на территории стран ЕАЭС.

4. Трансформация статьи «Накладные расходы», исключаящей затраты на обслуживание работников строительства, которая в этом виде отражает затраты на организацию строительного бизнеса, а статья «Сметная прибыль» в новом подходе отражает коммерческую выгоду организации от строительства объекта без учета затрат на обновление строительной техники и расходов на трудовые ресурсы, финансируемые из прибыли.

При выборе исполнителя работ на объектах строительства стран ЕАЭС эти статьи сметной стоимости позволяют сравнивать цену организации строительства отдельными исполнителями без привязки к стоимости материалов, рабочей силы и эксплуатации техники в регионе строительства.

Таким образом, предлагаемая автором система группировки затрат создает условия для пересмотра структуры сметной стоимости строительства, учета в ней комплексных статей затрат. Этот подход ориентирован на разделении оценки эффективности проектных решений по строительству объектов от оценки конкурентоспособности строительных организаций, что в рамках стран ЕАЭС способствует интеграции и кооперации в строительстве.

Шаховская В. Н., заместитель заведующего лабораторией
ОАО «НИИ Стройэкономика»
УО «Белорусский национальный технический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь

СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ КОНКУРЕНТНОЙ СРЕДЫ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

На протяжении всего периода становления нашего государства строительная отрасль является одной из значимых отраслей экономики Республики Беларусь. Она определяет динамику развития страны, обеспечивая занятость, и вносит неоценимый вклад в создание комфортных условий для жизни населения. Ежегодный вклад строительной отрасли в ВВП Республики Беларусь составляет более 8 %. Численность людей, занятых строительной деятельностью, насчитывает около 275 тысяч человек, а это порядка 6,4 % от общего количества всего занятого населения в различных видах экономической деятельности [1]. В то же время одно рабочее место в строительном секторе добавляет от 8 до 12 новых рабочих мест в смежных отраслях.

Строительная отрасль является потенциально конкурентной отраслью ввиду устойчивого потребительского спроса на строительную продукцию и соответственно входит в состав 55 приоритетных секторов услуг, для которых согласно решению Высшего Евразийского экономического совета от 23 декабря 2014 года № 110 предусмотрено функционирование по правилам единого рынка ЕАЭС, в основе которых заложены принципы развития добросовестной конкуренции.

Конкуренция мотивирует организации развивать свои конкурентные преимущества в условиях быстроизменяющейся конкурентной среды. Конкурентное преимущество является наиболее важной силой, которая формирует конкурентную среду. При этом необходимо учитывать уникальные особенности строительной отрасли, чтобы правильно системно экспортировать имеющийся значительный вклад, сделанный учеными в области исследований проблематики создания благоприятной конкурентной среды и обеспечение равных условий для всех субъектов хозяйственной деятельности.

Исследование теоретических подходов к определению понятия «конкурентная среда» показали, что на сегодняшний день отсутствует единое определение понятия «конкурентная среда». Одни авторы рассматривают конкурентную среду через призму эволюционного формирования в ходе конкурентной борьбы (М. Портер [2], Г. Л. Азоев [3], Р. А. Фатхутдинов [4]), другие через создание институциональных условий (А. А. Жук [5], А. А. Праневич [6]). К таким странам относится и Республика Беларусь, которая процесс формирования рыночных отношений в строительной отрасли начала в 1995 году с момента введения первого документа, определяющего условия создания конкурентных отношений в строительстве – Указа Президента Республики Беларусь от 28 июня 1995 № 242 «О подрядных торгах в капитальном строительстве».

В то же время работы вышеуказанных авторов фундаментальны, имеют ценные идеи и подходы к изучению конкурентной среды, вместе с тем они либо носят общий характер, либо преломлены к иным отраслям экономики, например, к промышленности, сфере услуг, которые существенным образом различаются по условиям функциониро-

вания и организации и управления производственным процессом. Между с тем без знания специфики строительной отрасли нельзя поддерживать благоприятную конкурентную среду и условия для добросовестной конкуренции, поскольку создание условий конкурентной среды сильно варьируется в зависимости от отрасли.

Отечественная конкурентная среда на строительном рынке формируется под воздействием целого ряда факторов, обусловленных как особенностями самого строительного рынка, так и внеотраслевыми факторами и государственным регулированием конкуренции, которые находятся в сложной взаимозависимости между собой. Данный процесс взаимодействия является постоянным и непрерывным.

Анализ теоретических основ и опыта развития и сложившейся в Республике Беларусь конкурентной среды в строительстве позволил сформулировать следующие специфические особенности, которые определяют взаимоотношения участников строительной деятельности:

1. Конкурентная среда характеризуется олигополистической структурой рынка с высоким уровнем рыночной концентрации, достаточно развита, многослойна, отличается многоуровневостью в зависимости от объемов работ (от выполнения отдельного вида ремонтных работ до строительства здания, комплексов объектов и т. д.) и видов объектов строительства (здания жилищно-гражданского назначения, объекты энергетики, нефтепереработки, здравоохранения, спорта, сельско-хозяйственного назначения и т. д.).

2. Конкурентная среда формируется:

2.1. Путем создания условий для конкурентного поведения участников строительной деятельности в ходе проведения конкурентных процедур закупок по установленному порядку.

2.2. При наличии инвестиций (средств консолидированного бюджета, собственных средств организаций, населения и т. п.).

2.3. Под заказ конкретного потребителя, с учетом индивидуальности реализуемых проектов и уникальности условий взаимодействия заказчика и строительной организации.

3. Выбор строительной организации осуществляется на основании потенциала (квалификационного, технического, инновационного, технологического), поскольку момент подведения итогов конкурентной борьбы и получение заказчиком (инвестором) готового продукта отделены друг от друга продолжительным промежутком времени.

Учитывая вышеуказанные специфические особенности, можно выделить следующие основные принципы функционирования участников строительной деятельности в конкурентной среде:

1. Принцип мобильности и динамичности строительства (строительный процесс постоянно переносится на участок земли, выделяемый в установленном порядке под конкретное строительство объекта).

2. Принцип неопределенности и управления рисками (предметом конкуренции является не готовая продукция, а право на реализацию объекта строительства, который до ввода в эксплуатацию существует в форме инвестиций, размер которых может в разы превышать стоимость бизнеса строительной организации, осуществляющей строительство объекта).

3. Принцип сочетания государственного регулирования и рыночной конкуренции (создание условий свободной конкуренции через установление четкого прозрачного конкурентного порядка, основанного на равноправном доступе участников к процедурам закупок, добросовестном их поведении, объективной оценке конкурсных предложений участников и выборе победителя процедуры закупки).

4. Принцип сочетания открытости процедур закупок и защиты персональных данных субъектов хозяйствования (свободное и безвозмездное обеспечение доступа к полной информации о планируемых процедурах закупок и результатах их проведения с обеспечением конфиденциальности сведений участников процедур закупок, содержащих коммерческую тайну).

5. Принцип объективности оценки количественных и качественных показателей предмета закупки (сокращение числа показателей и критериев их оценки, основанных на субъективном мнении членов конкурсной комиссии заказчика, организатора процедур закупок).

Литература

1. Беларусь в цифрах: редкол.: статистический справочник / Национальный статистический комитет Республики Беларусь редколлегия: И. В. Медведева [и др.]. – Минск : Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2022. – 68 с.

2. Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран: пер. с англ. / М. Портер.– М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

3. Азоев, Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.

4. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации. Учеб. пособие / Р. А. Фатхутдинов – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.

5. Жук, А. А. Повышение качества конкурентной среды в контексте преодоления разнонаправленности институциональной мотивации экономических субъектов: дис. ... докт. экон. наук: 08.00.01 / А. А. Жук. – Ростов-на-Дону, 2012. – 356 с.

6. Праневич, А. А. Институциональные аспекты формирования конкурентной среды трансформационной экономики»: автореферат дис. ... докт. экон. наук: 08.00.01 / А. А. Праневич. – Минск, 2009. – 44 с.

УДК 338.004

Язханова Х. Д., к. т. н, старший преподаватель
Туркменский государственный институт экономики и управления,
г. Ашхабад, Республика Туркменистан

ЗНАЧЕНИЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ В СОЦИАЛЬНО–ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

Цифровая платформа – это совокупность технологий, методов и программного обеспечения для оказания различных услуг путем установления прямой связи между потребителем и производителем. Цифровая трансформация включает в себя следующие показатели [1]:

Большие данные, т. е. технологии и методы работы с данными, которые со временем относятся к методам работы с большими объемами структурированных и неструктурированных данных.

Криптовалюта, т. е. новая форма цифровых денег, основанная на криптографической технологии, то есть на шифровании данных.

Блокчейн, т.е. непрерывная цепочка блоков, хранящих информацию по специальным правилам. Обычно эти блоки располагаются на нескольких компьютерах в системе, по этой технологии работает большинство видов криптовалют. Блокчейн – это открытая децентрализованная база данных, в которой записываются и хранятся все транзакции.

Искусственный интеллект, т. е. моделирование явлений человеческого интеллекта с помощью компьютерных систем. Эти мероприятия включают обучение и анализ. Основные области применения технологии искусственного интеллекта:

Когнитивные технологии, т. е. принятие решений является основной проблемой технологического этапа управления организацией, направление, метод и план принятия решений могут быть оперативными. Чтобы прийти к правильному выводу, приходится анализировать большие объемы данных. Здесь также ключевую роль играют когнитивные технологии.

Квантовые технологии – это новая комбинация физики и техники, включая квантовое программирование, квантовую криптографию, квантовое моделирование и т. д.

Интернет вещей (IoT) представляет собой комбинацию нескольких технологий, позволяющих осуществлять (автоматизированный) удаленный мониторинг и управление событиями в режиме реального времени путем подключения всех устройств, оснащенных сигнализацией, через Интернет.

Облачные технологии предназначены для размещения и обработки цифровых данных и предоставления серверных ресурсов (рабочей мощности, хранения больших объемов данных) клиентам в виде онлайн-сервисов. Программное обеспечение, использующее эти технологии, запускается на компьютере или устройстве любого типа, но все данные хранятся на удаленном интернет-сервере. Облачные технологии являются основой сегодняшних экономических коммуникаций и бизнес-моделей будущего.

Цифровая логистика представляет собой оптимизация материальных, информационных и финансовых ресурсов для решения задачи снижения затрат на основе современных информационных технологий, в результате чего развитие этой технологии затрагивает все сферы экономики. К ним относятся здравоохранение, образование, финансовые услуги, транспорт и другие отрасли.

Как известно из мирового опыта, цифровая экономика, оказывающая большое влияние на производство-потребление, в настоящее время включает практически все производственные отрасли во всех странах. Кроме того, телекоммуникации и промышленный сектор являются основными движущими силами этой системы [2].

Цифровая экономика – это четвертая экономическая революция нашей эры, внедрение системы цифровой экономики в экономику имеет следующие возможности:

1. Повышение уровня жизни людей. Цифровая экономика осуществляет деление работающего населения по отраслям, их отношение к труду и производительности, обеспечение специализированного труда населения.

2. Повышается качество работы, создание новых и современных производственных и сервисных мощностей, с одной стороны, создается благоприятные условия для занятости населения, а с другой стороны – будет способствовать созданию новых современных профессий и специалистов. Молодые специалисты с современным пониманием сформированной системы «образование – профессиональность – опыт» более эффективно используют наши природные ресурсы для снижения производственных потерь [3].

3. Экономический рост достигается и в частном секторе. В результате высокой макроэкономической политики развитие частной собственности дает широкие возможности для использования основных принципов ведения бизнеса. Это, в свою очередь, выявляет конкурентные условия для повышения экономической эффективности в отраслях.

4. Создается цифровая база данных. Совершенная и точная статистическая база данных, полученная через цифровую систему, политические и экономические программы и стратегии в области здравоохранения, образования, продовольствия и социального обеспечения, бюджета и налогов, инвестиций и регионального развития, которые лежат в основе экономического развития. Успешная реализация огромных проектов создает условия для их реализации.

5. Создается государственная цифровая система управления финансовой отрасли. Внедрение цифровых интеллектуальных технологий обеспечит точный контроль бюджетных средств, эффективное управление, скорость работы финансово-экономической системы, оперативность, правильность, точность и высокое качество информации за счет автоматизации [4].

6. Повышаются современные формы цифрового банкинга. Это помогает предложить современные качественные виды банковских услуг «Интернет-банкинг», «Мобильный-банкинг» и т.д., развивается система безналичных расчетов, экономия затрат и время обслуживания, активизируются инвестиционные средства, бизнес-партнерские отношения.

7. С помощью современной системы индустрии цифровых инноваций внедряется в промышленную систему инновационных технологий, повышается эффективность добычи и переработки углеводородных ресурсов, производительность труда и безопасность производства, эффективность управления, точность отчетности и будет способствовать снижению производственных потерь.

Создается интегрированная система цифровой логистики. Сектор связи и промышленность являются движущей силой цифровой экономики. Цифровизация транспортно-коммуникационной системы создает условия для автоматизированного управления движением транспортных средств в режиме реального времени, оперативного выявления проблем в системе и принятия эффективных решений, увеличения видов работ и объем груза.

8. Услуги цифровой коммерции также широко внедряется, где система цифровых сервисов позволяет улучшить передачу информации, электронную коммерцию и электронный документооборот и производство, внедрить цифровые интеллектуальные технологии, инновационные решения, автоматизировать бизнес-процессы в коммерческих предприятиях, повысить доступность продуктов и услуг, увеличить долю в валового внутреннего продукта.

9. Цифровая энергетика открывает новые возможности, в этом секторе обеспечивается энергоснабжение, надежность и эффективность населенных пунктов, анализируются энергетические данные в электронном виде на удаленных устройствах, снижается потери и затраты, расширяются возможности использования альтернативных источников энергии.

10. Широкое внедрение цифровых интеллектуальных технологий и передовых практик в сельском хозяйстве позволяет повысить производительность труда, качество сельскохозяйственной продукции, снизить потери и затраты, повысить конкурентоспособность отрасли и обеспечить устойчивое развитие, творческие подходы в сельском

хозяйстве для более эффективного планирования полевых работ, внедрение smart-технологий позволит контролировать поголовье и эффективное управление стадами, автономное управление теплицами, сравнение и анализ отчетов о затратах в цифровой среде.

11. За счет модернизации цифрового образования и науки совершенствуются и внедряются информационно-коммуникационные технологии и дополнительные знания, что увеличит количество высококвалифицированных специалистов и повысит их компетентность и конкурентоспособность. Развитие цифровой науки способствует появлению инновационных технологий, современных методов и передовых практик, способствует развитию экономики страны, поможет определить научную основу современного промышленного производства.

12. Новая система цифрового здравоохранения направлена на обеспечение доступа к качественным цифровым медицинским услугам и продуктам в интересах учреждений здравоохранения, врачей и пациентов, уделяя особое внимание своевременному предоставлению, персонализации и безопасности медицинских услуг.

13. Внедрение цифровых интеллектуальных технологий в системы культуры и туризма путем модернизации специальной работы учреждений культуры и туризма, библиотек, музеев, театров и других культурных центров, формирование культуры общества в стране, осознающего электронные информационные технологии, эффективно развитие международного сотрудничества в цифровой среде и электронно-библиотечной системы.

Одним словом, внедрение цифровой экономики, новых инновационных разработок и передовых технологий приведет к эффективному и безопасному использованию ресурсов за счет значительного снижения себестоимости продукции и временных затрат [5], качества занятости в высоко востребованных областях науки, электронного документооборота и идентификация личности положительно скажутся на формировании электронной идентификации.

Литература

1. Васильева, Ф. Р. «Цифровая школа». [Электронный ресурс] / Ф. Р. Васильева. – Режим доступа: <https://www.rbc.ru/society/2018>.

2. Урманцева, А. Как специалисты понимают цифровую экономику [Электронный ресурс] / А. Урманцева // РИА Новости – Режим доступа: <https://ria.ru/science/20170616/1496663946.html> (дата обращения: 16.07.2018).

3. Обучение цифровым технологиям [Электронный ресурс] // Департамент образования и обучения. Штат Виктория. Австралия: [сайт]. URL: <https://www.education.vic>. – 2018.

**4 СЕКЦИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
РЕГИОНОВ**

Гнатюк С. Н., к. э. н., доцент
УО «Могилевский государственный университет имени А. А. Кулешова»,
г. Могилев, Республика Беларусь

МЕТОДОЛОГИЯ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЙ УМНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ: ОПЫТ РЕГИОНОВ ЕС

В странах ЕС активно используется стратегия «умной специализации» (regional innovation strategies of smart specialization, RIS3), которая, как показывает опыт регионов ЕС, способна стимулировать инновационное развитие не только в развитых, но и в отстающих в развитии регионах. Она стимулирует инвестиции в инновационную деятельность, осваивающую результаты НИР, формирует новую специализацию производства, повышает конкурентоспособность и производительность субъектов хозяйствования, регионов. Главные цели стратегии умной специализации:

– стимулирование развития видов деятельности, обладающих инновационным потенциалом;

– расширение возможностей для диверсификации и развития экономики региона;

– формирование «умных» кластеров в рамках диверсифицированной системы [1, 2].

В документах ЕС «умная специализация» трактуется как всеобъемлющая концепция политики, направленной на стимулирование региональных инноваций путем оказания помощи регионам в сосредоточении внимания на их сильных аспектах [3].

Концепция умной специализации была разработана в 2009 г. для решения проблемы фрагментации и дублирования поддержки инноваций со стороны фондов ЕС, оказываемой регионам. С 1995 г. ЕС профинансировал более 100 региональных инновационных стратегий, которые являются одним из ключевых условий для получения регионами субсидий от структурных и инвестиционных фондов ЕС, суммарный бюджет которых за 2014–2020 гг. составил 454 млрд евро. В ходе анализа и оценки эффективности использования этих средств выяснилось, что основными недостатками региональных инновационных стратегий являются дефицит критической массы в выбранных приоритетных направлениях, слабое межведомственное и межрегиональное взаимодействие, приоритет престижных отраслевых и научных направлений на существующих, а не возникающих и быстрорастущих сферах [4].

Стратегия умной специализации была разработана для повышения конкурентных преимуществ регионов стран ЕС за счет их инновационного развития, совершенствования процесса управления инновационным развитием, вовлечения более широкого состава заинтересованных сторон. Официальное определение умной специализации дано в Директиве Европейского парламента от 17 декабря 2013 г.: это национальные или региональные инновационные стратегии, устанавливающие приоритеты для создания конкурентного преимущества за счет нахождения соответствия сильных сторон исследований и инноваций с потребностями бизнеса, что позволяет реагировать на возникающие возможности и тенденции развития рынка в согласованной манере, избегая дублирования и фрагментации усилий.

Для обеспечения регионов ЕС в 2011 г. на базе Объединенного исследовательского центра Европейской комиссии был создан специальный документ «Платформа умной специализации». Задача данного документа заключается в информационной, методологической и экспертной поддержке национальных и региональных органов власти, содействие взаимному обучению и межрегиональной кооперации. В рамках Платформы создан банк данных приоритетов, которые разделены на несколько рубрик, что позволяет региону максимально детализировать свою специализацию. Платформа содержит разнообразные аналитические и организационные инструменты, позволяющие учитывать уникальные конкурентные преимущества регионов при разработке стратегий их развития [5]. По оценкам, к концу 2020 г. в ЕС стратегия умной специализации должна привести к созданию до 15 тыс. новых продуктов, 14 тыс. новых стартапов и 350 тыс. новых рабочих мест в Европе. К настоящему времени в Европе разработано более 120 различных стратегий интеллектуальной специализации, на финансирование таких инициатив выделено 67 млрд евро [3].

Инвестиции в умную специализацию оказывают мультипликативное воздействие на региональную экономику, так как диверсифицируют структуру экономики региона, создавая новые направления видов деятельности хозяйствующих субъектов, усиливая взаимосвязи между предприятиями, обеспечивающие экономический рост и дополнительные рабочие места. За счет этого растут доходы населения, давая дополнительный толчок для развития региона.

Модель сотрудничества «снизу – вверх» с участием местных органов власти, научных кругов, бизнеса и гражданского общества обеспечивает всесторонность и инклюзивность модели умной специализации.

Умная специализация как фундаментальная основа развития региона стимулирует локализацию и является важным элементом специализированных интеллектуальных сетей. Местные и государственные власти в рамках стратегии развития умной специализации стимулируют региональные процессы специализации и кластеризации, обеспечивая синергитический эффект от возникающих процессов.

Региональная специализация определяется местными интеллектуальными точками в качестве источников развития. Будучи экономической моделью, ориентированной на регион, RIS3 отражает вклад государственной политики в стимулирование инвестиций в НИОКР и инновации, развитие научно-технической и экономической специализации, повышающую конкурентоспособность и производительность.

В ЕС была создана методика, обеспечивающая разработчиков политики на региональном и национальном уровне надежными и прозрачными средствами для отбора необходимых мер позволяющих открывать новые технологические и рыночные возможности и, таким образом, способствующих созданию и укреплению конкурентных преимуществ региона. Руководство по разработке инновационных стратегий на принципах умной специализации, разработанное в ЕС в 2012 г., рекомендует пройти шесть этапов:

- анализ регионального потенциала для развития инноваций. Основными методологиями, используемыми на этом этапе, являются профилирование региона, включающее статистический анализ и качественную оценку, SWOT-анализ и рабочие группы, различные методы консультаций с заинтересованными сторонами;

- управление, которое предполагает вовлечение в процесс определения умной специализации заинтересованных лиц. Ключевыми подходами, которые используются на данном этапе, являются методы взаимодействия с заинтересованными сторонами и

распространения информации. Около трети регионов создали сетевые кластерные платформы для управления RIS3. Вместе с тем анализ деятельности регионов по созданию умной специализации показывает о недостаточном спросе на системы управления повышения и повышения транспарентности процесса RIS3, при условии обеспечения подотчетности перед всеми региональными заинтересованными сторонами самого процесса;

- формирование общего видения будущего региона. Наиболее частыми методами, используемыми на этом этапе, являются рабочие группы и SWOT-анализ, хотя этот этап был в значительной степени интегрирован с другими этапами;

- выбор ограниченного числа приоритетов. Для решения данной проблемы большинство регионов использовали рабочие группы для совместного обсуждения и совместного написания программ;

- формирование комплекса мер политики и разработка дорожной карты. Помимо рабочих групп, разработка дорожной карты выступает в качестве преобладающего метода, используемого при разработке комплекса мер политики, хотя было трудно оценить, насколько сложными и продуманными были подходы регионов к применению этого метода. Построение графиков логики действий в создании умной специализации реализуется в менее чем в 40 % регионов;

- интеграция механизмов мониторинга и оценки в реализацию региональных стратегий. Как представляется, регионы столкнулись с трудностями в определении структурных изменений и контекстных показателей, поскольку выбранные подходы являются упрощенными по сравнению со сложностью требований к мониторингу. Тем не менее следует иметь в виду, что во многих случаях детали механизмов мониторинга остаются только на этапе разработки, не имея возможности отразить прогресс в осуществлении RIS3 [6].

Реализация этих взаимосвязанных шагов должна привести к трансформации экономики региона. Предлагаемая ЕС методика предлагает способ выявления преимуществ, существующих у каждого региона в рамках реально достигнутого уровня развития и специализации экономики и позволяет понять, следует ли их региону специализироваться на инновационной деятельности именно в этих производствах.

Опыт регионов ЕС в реализации стратегии умной специализации позволяет выделить четыре аспекта:

- критическая масса: набор приоритетов в развитии региона должен быть ограничен сильными сторонами и международной специализацией, необходимостью концентрации финансовых ресурсов на ограниченных приоритетах в целях обеспечения эффективности бюджетных расходов;

- конкурентное преимущество: необходима мобилизация интеллектуальных ресурсов региона через создание связей между потребностями бизнеса и возможностями научных организаций в рамках инновационных кластеров и сетевых форм организации взаимодействия;

- взаимосвязи и кластеры: необходимо создание конкурентоспособных на уровне мировой экономики кластеров, создание условий и возможностей для формирования межсекторных взаимосвязей как внутри региона, так и за его пределами;

- коллаборационное лидерство: формирование эффективной инновационной системы должно базироваться на коллективной инициативе, на государственно-частном партнерстве.

Так как производство знаний предполагает практическую реализацию возникающих научных идей, то экономика региона развивается по траектории технологического развития, характерной для определенной территории, так как процессы создания и реализации научных знаний базируются на существующих возможностях создания новых знаний и устоявшихся механизмах их реализации.

Стратегия «умной специализации» должна обеспечивать согласованность и координацию политики государственных и региональных властей во всех областях и секторах, формируя трансформацию экономики на базе современных технологий, в том числе цифровизации всех аспектов функционирования региона, привлекать все соответствующие заинтересованные стороны к ее разработке и осуществлению.

Для успешного осуществления стратегии умной специализации региона большое значение имеют административный потенциал, четкое разделение труда и взаимодополняемость между различными частями и уровнями государственного управления. Необходимо сформулировать стратегическое видение трансформации экономики региона. Оно должно обосновать, каким образом умная специализация способствует достижению таких целей, как устойчивое развитие, рост благосостояния населения. Такой подход способствует формированию стратегических приоритетов и согласованности целей развития общества, включение регионов страны в глобальные процессы. Реализация политики умной специализации предполагает определенные меры и инструменты, которые включают информационно-пропагандистскую деятельность для повышения уровня информированности и просвещение общества, инвестиции, стимулы и налогообложение, государственные услуги и программы.

В рамках «умной специализации» регионов большое значение в странах ЕС придается политике цифровизации. Так, например, в Англии разработана государственная программа «Цифровая стратегия Великобритании» [7]. Считается, что успех в цифровизации экономики зависит от соответствующих навыков и потенциала ведущих субъектов и государственных и региональных организаций, ответственных за осуществление этой стратегии. Помимо сочетания навыков, необходимых для работы и жизни в условиях цифровизации, необходимо создать конкретные навыки для высокопроизводительной работы и инноваций в государственном и частном секторах. К ним относятся навыки разработки политики и принятия решений; навыки управления сетями и проектами и взаимодействия с заинтересованными сторонами; а также навыки координации, коммуникации и разрешения конфликтов.

Реализация стратегии «умной» специализации предполагает сочетание элементов промышленной, инновационной политики, политики в сфере образования и т. д., представляя регионам выявлять и выбирать ограниченное число приоритетных сфер для инвестиций, основанных на знаниях, с упором на их сильные стороны и сравнительные преимущества. Такой подход позволяет:

- более эффективно использовать государственные средства;
- ликвидировать фрагментацию и дублирование действий различных государственных и региональных органов, которые приводят к неэффективному использованию финансовых, материальных и трудовых ресурсов региона;
- акцентировать внимание на узких областях знаний, производственной деятельности;
- добиваться синергетического эффекта в регионе за счет создания сетевых форм взаимодействия;
- выявлять перспективные области для предпринимательства и экономического развития посредством анализа существующих возможностей, активов, компетенций, конкурентных преимуществ в регионе;

- создавать механизмы, позволяющие осуществлять стратегическое развитие на базе многосторонних взаимодействий;
- разработать и эффективно использовать систему мониторинга и оценки на основе фактических данных для выбора и реализации инновационных проектов.

Реализация идей «умной специализации», как показывает опыт ЕС, сопровождается некоторыми рисками:

- Принятие решения государственным органом о распределении бюджета может быть принят политизированным. Поэтому решения не всегда отражают реальную ситуацию на рынке и могут привести к негативным последствиям для общественного благосостояния;

- мероприятия по развитию умной специализации регионов могут порождать непреднамеренные пространственные последствия, перемещения капитала, рабочей силы, которые могут привести к недостаточному использованию региональных ресурсов и регионального неравенства;

- в случае высокой концентрации инвестиций в одном виде экономической деятельности вероятно проявляется действие закона убывающей производительности.

Таким образом, развитие экономики страны должно обеспечиваться посредством мобилизации активов региона, формирования региональных точек роста и синергизма между регионами посредством комплексной региональной политики на уровне государства. Успех стратегий умной специализации в значительной степени зависит и от потенциала региональных органов власти в сфере эффективной разработки и осуществления политики умной специализации.

Литература

1. Balland, P.-A. Smart specialization policy in the European Union: Relatedness, knowledge complexity and regional diversification / P.-A. Balland, R. Boschma, J. Crespo, D.L. Rigby // *Regional Studies*. – 2018 – Vol. 35. – № 4. – P. 1–17 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://doi.org/10.1080/00343404.2018.1437900>. – Дата доступа: 13.10.2022.

2. Boschma, R. Smart Specialisation and Regional Innovation Policy / R. Boschma // *Welsh Economic Review* – 2016 – Vol. 24. – P. 17. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://doi.org/10.18573/j.2016.10050>. – Дата доступа: 11.10.2022.

3. Smart specialisation platform [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://s3platform.jrc.ec.europa.eu/>. – Дата доступа 01.10.2022.

4. European Commission. The new rules and legislation governing the next round of EU Cohesion Policy investment for 2014-2020 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ec.europa.eu/regional_policy/. – Дата доступа 06.10.2022.

5. Guide to Research and Innovation Strategies for Smart Specialisations. European Commission. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://s3platform.jrc.ec.europa.eu/documents/20182/84453/RIS3+Guide.pdf/fceb8c58-73a9-4863-8107-752aef77e7b4>. – Дата доступа: 11.10.2022.

6. Kroll, H. Efforts to Implement Smart Specialization in Practice –Leading Unlike Horses to the Water. / H. Kroll // *European Planning Studies* – 2015 – 23(10), – p.2079-2098. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/09654313.2014.1003036> – Дата доступа: 11.10.2022.

7. UK Digital Strategy. Policy paper. Updated 4 October 2022 [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.gov.uk/government/publications/uks-digital-strategy/uk-digital-strategy#:~:text=> – Дата доступа: 10.10.2022.

Зазерская В. В., к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ФАКТОРЫ РАЗМЕЩЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ СИЛ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ РЕГИОНОВ

Являясь закономерным развитием производительных сил, международная интеграция приобретает все признаки объективного всеобщего закона, инициирующего углубление интернационализации хозяйственной жизни. На развитие общественных формаций влияли многие факторы, определяя структуру рыночной экономики. К таким факторам относятся инновационный потенциал, человеческий потенциал, знания, информация, транспорт, производительные силы, цифровизация и др.

Необходимость использовать национальные конкурентные преимущества и минимизировать риски негативного влияния внешних факторов определили направления поиска государствами новых источников экономического роста, которые позволяли получать синергетические эффекты от координации национальных регуляторных действий и снятия барьеров для свободного движения факторов производства. Таким источником стала региональная экономическая интеграция. При этом она потребовала совершенствование размещения производительных сил.

Определено, что при разработке стратегий регионального развития следует учитывать: «стратегической целью размещения производительных сил является диверсификация структуры экономики и занятости регионов и городов, преодоление инфраструктурных и институциональных ограничений в социально-экономическом развитии территорий, снижение территориальных диспропорций в уровне и качестве жизни и, в конечном счете, повышение эффективности производства» [1].

Воспроизводственная, отраслевая, региональная и технологическая структуры экономики должны быть приведены в состояние, отвечающее задачам региональной экономической интеграции, через воздействие регулирующих государственных и рыночных механизмов на экономику. Воспроизводственный подход к управлению (расширенное производство) доказывает, что на развитие экономики влияет фактор предложения по наличию ресурсов имеющиеся у региона, а также возможность получать их из других регионов, и фактор спроса в своем регионе и в соседних на выпускаемую продукцию.

Комплекс мер по реализации данного подхода в экономической сфере содержится в следующих нормативно-правовых и программных документах:

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года.
2. Программа социально экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 гг.
3. Важнейшие параметры прогноза социально-экономического развития Республики Беларусь.
4. Государственная программа «Пограничная безопасность» на 2021–2025 годы.
5. Государственная программа «Рынок труда и содействие занятости».

6. Государственная программа «Транспортный комплекс» на 2021–2025 годы.

7. Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство» на 2021–2025 годы.

8. Договор о Евразийском экономическом союзе.

9. Закон «О мерах по защите экономических интересов Республики Беларусь при осуществлении внешней торговли товарами» и др.

Реализация мер данных документов обуславливает зависимость каждого региона от межрегиональной экономической интеграции и делает экономическое сотрудничество регионов существенным фактором их развития. Территория предстает как условие и как фактор рационального размещения производительных сил и на этой основе – повышения экономической эффективности общественного производства. Территориальные различия условий производства определяют различную эффективность одного и того же производства.

Важнейшими принципами размещения производительных сил являются:

– приближение производства к источникам сырья, к районам потребления при условии производства необходимой продукции с минимальными затратами общественного труда;

– рациональное территориальное разделение труда в целях наиболее эффективной специализации отдельных экономических районов;

– принцип кооперирования производства между различными предприятиями с всемирным сокращением нерациональных перевозок при максимально возможном комплексном развитии хозяйства районов размещения [2].

Выделяют следующие группы факторов размещения производительных сил:

1) организационно-экономические (концентрация, специализация, кооперирование, комбинирование);

2) природные условия и ресурсы (их влияние особенно сильно на размещение сельского хозяйства и добывающей промышленности);

3) социально-экономические.

Отметим, что в указанных выше программных документах определены факторы развития экономической интеграции и внешнеэкономических связей:

– неравномерность экономического развития регионов;

– различие в человеческих, сырьевых, финансовых ресурсах;

– различный уровень научно-технического развития;

– необходимость в новых и разнообразных видах сырья, топлива, материалов, научных разработок;

– возможность повышения нормы прибыли на основе внешнеторговых операций;

– необходимость снижения издержек производства;

– особенности географического положения, природных и климатических условий;

– перспективность глобальных транспортных систем на основе создания современной инфраструктуры и развития мультимодальных транспортных коридоров.

В качестве результатов развития экономической интеграции отражены:

– обеспечить поступательный рост ВВП;

– увеличить реальные располагаемые денежные доходы населения, обеспечить рост инвестиций в основной капитал;

– увеличить экспорт товаров и услуг, диверсифицировать его структуру;

– повысить конкурентоспособность производственного сектора экономики, обеспечить его финансовую устойчивость и создать новые высокотехнологичные производства;

– увеличить долю сферы услуг в ВВП, стимулировать ускоренное развитие наукоемких высокотехнологических услуг;

– реализовать региональную политику, нацеленную на создание комфортной среды проживания и новых рабочих мест, гарантирующих достойную оплату за эффективный труд [3].

Следует отметить, что экономические связи между Республикой Беларусь и целым рядом стран на современном этапе все отчетливее приобретают региональный характер. Между регионами сохраняются и усиливаются различия по степени включения в мировое хозяйство. Часть белорусских регионов становятся центрами трансграничного взаимодействия, обеспечивают работу транспортно-логистических потоков в центр евразийского континента.

Динамичность межрегиональных экономических связей, их количественный объем и структура зависят от многих факторов, основными из которых являются: наличие производственного потенциала и степень его использования; рациональное сочетание зон специализированного производства продукции с регионами их потребления; количественные и качественные изменения в структуре производства и потребления; сдвиги в размещении производства, развитие концентрации и специализации производства, возможность освоения новых территорий; комплексность развития добывающей и перерабатывающей промышленности; улучшение организации и управления производственными процессами; изменения в технологии производства, внедрение новых прогрессивных видов материальных ресурсов; рост или снижение жизненного уровня населения; развитие транспортной сети, соответствующей изменяющимся межрегиональным производственным связям [4].

Под воздействием в основном этих факторов происходят сдвиги в системе межрегиональных экономических связей, изменение условий для регулярного обмена между отдельными территориями, установление определенного уровня устойчивости рыночных отношений, производственной специализации. Недостатки в размещении производства и использовании продукции приводят к излишне дальним перевозкам продукции и сырья и встречным перевозкам однородных взаимозаменяемых видов продукции.

Эффективность размещения промышленного производства зависит от использования благоприятных условий территории, которая выбирается как место организации данного производства. Различия территориальных условий для размещения производства обуславливают различия общественных затрат на производимую продукцию. Таким образом, эффективность размещения промышленного производства есть результат территориальной дифференциации общественных затрат на производство продукции. При разработке планов развития и размещения производительных сил первоначально следует оценить состояние территориального распределения видов экономической деятельности. На основе выявленных тенденций изменения территориальной структуры видов экономической деятельности за последние 5–10 лет, выявляются основные проблемы и диспропорции в размещении производительных сил в отдельных регионах. Анализируется влияние внутренних и внешних факторов (природно-ресурсный, демографический, научно-технический потенциал, конъюнктура на внешних рынках и др.) и условий на выявленные тенденции с целью выработки необходимых мер по уменьшению влияния негативных факторов и усилению благоприятных.

На территориальные пропорции размещения видов экономической деятельности все большее влияние будут иметь факторы, выделенные А. В. Данильченко, Е. А. Семак [5].

– Соотношение экономических потенциалов государств, формирующих ядро интеграционного объединения, и новых стран. Выражается в таких показателях, как совокупный объем ВВП этих двух групп и размер ВВП на душу населения;

– интенсивность экономических связей между странами, входящими в интеграционное ядро, и странами-кандидатами. Она выражается в следующих показателях: 1) удельный вес взаимного экспорта двух групп государств в общих объемах их экспорта, а также в объемах их ВВП (т. е. в величине взаимных экспортных квот); 2) товарная структура взаимного экспорта, отражающая масштаб меж- и внутриотраслевой специализации и кооперации производства; 3) абсолютная и относительная величина взаимных прямых инвестиций;

– степень развития интеграции в группировке на момент вступления в нее новых участников.

Региональная интеграция также влияет на размещение производительных сил, вызывая рационализацию производств транснациональных корпораций (ТНК) в масштабах региона благодаря снижению издержек внутрирегиональной торговли. Этот процесс может вести к увеличению потоков капитала или перераспределению инвестиций, когда, например, снижение торговых барьеров дает некоторым фирмам возможность реализовать эффект масштаба, сконцентрировав производство в одной стране, обслуживая при этом более крупные региональные рынки. К факторам, влияющим на направленность и возможность этого процесса, относятся форма и масштабы рыночной интеграции, общая ситуация в промышленности в масштабах страны и региона, а также тип участвующих фирм. Такое воздействие также зависит от характера влияния институциональных механизмов на решения фирм о международных инвестициях и операциях.

Схема развития и размещения производительных сил должна обеспечить создание конкурентоспособной структуры хозяйства регионов, способствующих более эффективной интеграции в мировую экономику; усилить инфраструктурные, производственно-технологические и социально-культурные связи регионов между собой (областей, районов, малых городских поселений); реализовать в регионах стратегически важные для страны инвестиционные проекты.

Основными отраслями специализации регионов Республики Беларусь в разрезе областей являются:

– в Брестской области – пищевая промышленность, машиностроение и металлообработка, легкая, лесная и деревообрабатывающая промышленность;

– в Витебской – топливная промышленность, электроэнергетика, пищевая, легкая, химическая и нефтехимическая промышленность;

– в Гомельской – топливная промышленность, черная металлургия, пищевая промышленность, машиностроение и металлообработка, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность.

В промышленной структуре Гродненской и Минской областей ведущую роль играет химическая и нефтехимическая, пищевая промышленность, машиностроение и металлообработка.

Отраслями специализации Могилевской области являются химическая и нефтехимическая промышленность, машиностроение, пищевая и легкая промышленность.

Более половины промышленной продукции Минска выпускают предприятия машиностроения, значительный удельный вес в городе занимают пищевая промышленность и электроэнергетика.

Следует отметить, что экономическая интеграция с макроуровня постепенно перемещается на мезоуровень и принимает трансграничную форму интеграции.

Движущей силой торговли при конкуренции и подобию факторов производства является выигрыш, получаемый странами в дифференциации товарного предложения и экономики от масштаба; конкурентоспособность стран и регионов с дефицитом факторов производства определяется преимуществом использования специальных форм организации и концентрации производства.

Организация производительных сил при трансграничной форме экономической интеграции и позволяет улучшить воспроизводственную структуру региональной экономики:

- увеличивать производительность труда и стимулировать инновационный процесс;
- эффективнее использовать преимущества близости и эффекта масштаба;
- снижать операционные издержки и оптимизировать цепочки добавления стоимости.

Межрегиональные экономические связи отражают сложившееся и определяют перспективное разделение труда, а также взаимозависимость региональных хозяйственных комплексов. Эти связи, присущие экономической интеграции, проявляются в потоках продукции из одних регионов в другие, отражают сложившееся в данный период времени территориальное разделение труда, рациональность размещения и степень реализации производства продукции. Динамичность связей, их количественный объем и структура зависят от многих факторов. Под их воздействием происходят сдвиги в системе межрегиональных связей, изменение условий для регулярного обмена между отдельными территориями, установление определенного уровня устойчивости рыночных отношений, производственной специализации.

Литература

1. О разработке Национальной стратегии устойчивого развития Республики Беларусь на период до 2030 года / Официальный сайт Министерства экономики Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economy.gov.by/ru/actual-news/strongorazrabotke-natsionalnoj-strategii-ustojchivogo-razvitija-respubliki-belarus-na-period-do-2030-godastrong_i_0000003143.html. – Дата доступа: 02.10.2022.

2. Русак, И. Н. Размещение производительных сил : пособие / И. Н. Русак, С. Л. Белявская, А. И. Ящук. — Минск : Четыре четверти, 2017. – С.17.

3. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2021–2025 годы: Указ Президента Республики Беларусь 29 июля 2021 г. № 292 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P3210-0292>. – Дата доступа: 30.10.2022.

4. Ильина, З. М. Межрегиональные продовольственные связи и рынок – Режим доступа: http://www.bseu.by:8080/bitstream/edoc/77687/1/Ilina_Z.M._s._173_176.pdf. / З. М. Ильина [Электронный ресурс]. – Дата доступа: 02.10.2022.

5. Модели экономической интеграции: мировой и постсоветский опыт / А. В. Данильченко [и др.] ; под ред. А. В. Данильченко. – Минск : БГУ, 2016. – 170 с.

Какальева Г., к. т. н., старший преподаватель
Туркменский государственный институт экономики и управления,
г. Ашхабад, Республика Туркменистан

ОСНОВНЫЕ ВОПРОСЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА И ЕГО ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ БАЗА

Динамично развивающийся рынок купли-продажи предприятий, а также инвестирования диктует необходимость своевременного получения полноценных сведений об объекте купли-продажи еще на стадии принятия решения о заключении сделки. В этой связи с каждым годом возрастает интерес к вопросам оценки стоимости как в целом предприятия, так и отдельных его составляющих (бизнес-линий, отдельных объектов имущества предприятия, миноритарных пакетов акций) [1, с. 4]. Миноритарный пакет – пакет акций, размер которого составляет менее 50 % акций предприятия. Это неконтрольный пакет акций. Таким образом, оценка стоимости бизнеса включает в себя не просто оценку совокупной стоимости активов предприятия, но и определение стоимости отдельных направлений работы (бизнес-линий), оценку его ликвидности, анализ возможности реализации инновационных проектов, требующих привлечения внешних инвестиций.

Оценка стоимости бизнеса представляет собой целенаправленный упорядоченный процесс исчисления величины стоимости объекта, в денежном выражении, с учетом влияющих на нее факторов в конкретный момент времени в условиях конкретного рынка.

Оценка бизнеса является функцией (деятельностью), которую в разных ситуациях часто приходится осуществлять в рыночной экономике. Ею необходимо заниматься и при оценке подлежащего продаже предприятия банкрота, и при определении того, на какую сумму нормально работающее открытое акционерное общество (ОАО) имеет право выпустить новые акции (на сумму превышающую балансовую стоимость капитала), при исчислении цены, по которой любое ОАО или закрытое акционерное общество (ЗАО) должно выкупать акции выходящих из него акционеров (в т. ч. учредителей). Это может относиться также к обществам и товариществам с ограниченной ответственностью, если соответствующее предусмотрено уставом.

Цель оценки состоит в определении какого-либо вида оценочной стоимости, необходимой клиенту для принятия инвестиционного решения, заключения сделки, обоснование вариантов санации предприятий банкротов, подготовка к продаже приватизируемых предприятий, внесения изменений в финансовую отчетность и т. п.

Предмет оценки:

- оценка фирм, основывающаяся на оценке их имущества;
- оценка бизнеса (бизнес-линий), как совокупности прав собственности, технологий и активов, а также контрактов, включая лицензии на вид деятельности и на технологии;
- обеспечивающих ожидаемые с некоторой вероятностью будущие доходы.

Предмет оценки бизнеса (бизнес-линий):

- продуктовые линии или инвестиционные проекты;
- совокупность контрактов (или один контракт), обеспечивающих закупочные и сбытовые линии бизнеса (оценка имущественного интереса).

Задачи оценки:

– оценить все бизнес-линии фирмы для того, чтобы суммой их стоимости (плюс стоимость нефункционирующих активов) охарактеризовать подлинную рыночную стоимость данной фирмы как действующего предприятия;

– проверить насколько объективны текущая рыночная котировка акций той или иной компании, а также текущий наблюдаемый на рынке тренд в изменении этой котировки;

– следить за рыночной стоимостью закрытых компаний (ЗАО – т. к. рынок объективно оценить их не в состоянии) и предприятий с недостаточно ликвидными акциями (ОАО) и подготавливать предложения по цене купли-продажи таких предприятий;

– оценить реальную ценность инвестиционного проекта, совпадающего с рассматриваемым бизнесом;

– установить ориентировочную обоснованную рыночную стоимость уставного (собственного) капитала предприятия, учрежденного для реализации планируемого инвестиционного проекта и имеющего для этого решающие конкурентные преимущества, но не приступившего к реализации оцениваемого проекта;

– использовать аудит компаний всех типов для предоставления их владельцам полной информации об истинном финансовом положении и перспективах предприятия.

В 2011 году в Туркменистане был принят Закон «Об оценочной деятельности», который устанавливает правовые, экономические и организационные основы оценочной деятельности, регулирует отношения, возникающие при осуществлении оценочной деятельности [2].

Согласно статье 5 настоящего Закона субъектами оценочной деятельности являются оценщики, юридические лица Туркменистана, независимо от организационно-правовой формы, осуществляющие оценочную деятельность (исполнители оценки), заказчики.

Согласно статье 6 настоящего Закона к объектам оценки относятся движимое и недвижимое имущество, в том числе:

– нематериальные активы и интеллектуальная собственность;

– права требования, обязательства (долги);

– предприятия как имущественные комплексы;

– иные объекты гражданских прав, в отношении которых законодательством Туркменистана предусмотрена возможность их участия в гражданском обороте.

Стадии процесса оценки.

Процесс оценки бизнеса представляет собой последовательность этапов, выполняемых специалистом-оценщиком для определения стоимости бизнеса оценка проводится в несколько этапов:

1. Определение объекта оценки. Объект оценки должен быть четко идентифицирован, т. е. должны быть определены его содержание, функции, составные части, границы, отделяющие его от других имущественных объектов, так как структура предприятия обычно включает подразделения, которые могут располагаться на разных площадях и даже в разных регионах. Иногда в одном здании могут находиться несколько предприятий, и тогда возникает проблема четкого разграничения территорий.

2. Заключение договора об оценке с заказчиком. Согласно ст. 20. настоящего Закона «Обязательные требования к договору» договор на проведение оценки заключается в простой письменной форме и должен содержать:

- 1) наименование объекта оценки, его местонахождение;
- 2) сроки или дату проведения оценки;
- 3) вид оценки;
- 4) вид определяемой стоимости (стоимостей) объекта оценки;
- 5) условия, порядок и размер оплаты за оказание услуг по оценке;
- 6) сведения о страховании гражданской ответственности исполнителя оценки;
- 7) условия конфиденциальности оценки и ограничения обязанностей оценщика;
- 8) права, обязанности и ответственность сторон за невыполнение или ненадлежащее выполнение условий договора;
- 9) сведения о документе, подтверждающем право собственности заказчика на объект оценки, либо об иных основаниях, предоставляющих заказчику право на заключение договора об оценке;
- 10) сведения об имеющейся у исполнителя оценки лицензии на осуществление оценочной деятельности;
- 11) реквизиты сторон (полное наименование, юридический адрес, банковские реквизиты и индивидуальный налоговый номер юридического лица или фамилия, имя, отчество, место жительства, паспортные данные физического лица).

В договоре также могут быть указаны иные сведения и условия, не предусмотренные настоящей частью. Договор об оценке объекта (объектов) оценки, должен содержать точное указание на этот объект оценки (объекты оценки), а также его (их) описание. При оценке объектов, принадлежащих государству, договор заключается с балансодержателем этих объектов.

3. Установление количественных и качественных характеристик объекта оценки. Оценщик изучает количественные и качественные характеристики объекта оценки, собирает информацию, существенную для определения стоимости объекта оценки, теми подходами и методами, которые на основании суждения оценщика должны быть применены при проведении оценки, в том числе:

- информацию о политических, экономических, социальных, экологических и прочих факторах, оказывающих влияние на стоимость объекта оценки;
- информацию о спросе и предложении на рынке, к которому относится объект оценки, включая информацию о факторах, влияющих на спрос и предложение, количественных и качественных характеристиках данных факторов;
- информацию об объекте оценки, включая правоустанавливающие документы, сведения об обременениях, связанные с объектом оценки; информацию о физических свойствах объекта оценки, его технических и эксплуатационных характеристиках, износе и устареваниях, прошлых и ожидаемых доходах и затратах; данные бухгалтерского учета и отчетности, относящиеся к объекту оценки, а также иную информацию, существенную для определения стоимости объекта оценки.

4. Анализ рынка, на котором представлен объект оценки. Оценочные работы имеют конечной целью расчет и обоснование рыночной стоимости имущественного комплекса на определенную дату. Стоимость предприятия подвержена влиянию инфляции. Кроме того, возможны какие-то частные, локальные события, которые могут привести к резкому изменению стоимости данного объекта. Например, прокладка новых автомобильных дорог вблизи предприятия вызывает, как правило, значительное повышение его стоимости. Кроме того, оценка стоимости имущества может производиться не на одну, а несколько дат, например, если процесс продажи имущества произойдет не одновременно, а займет какой-то период времени.

5. Выбор метода (методов) оценки в рамках каждого из подходов к оценке и осуществление необходимых расчетов. Согласно ст. 11. «Подходы к оценке» для проведения оценки используются:

1) затратный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении затрат, необходимых для восстановления либо замещения объекта оценки, с учётом его износа;

2) сравнительный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на сравнении объекта оценки с аналогичными объектами, в отношении которых имеется информация о ценах сделок с ними на дату их оценки;

3) доходный подход – совокупность методов оценки стоимости объекта оценки, основанных на определении ожидаемых доходов и расходов от объекта оценки;

4) иные подходы к оценке.

Для проведения оценки могут быть использованы различные подходы и методы, установленные стандартами оценки и (или) нормативными правовыми актами Туркменистана в сфере оценочной деятельности. Условия и порядок применения подходов и методов оценки устанавливаются стандартами оценки.

Традиционно в практике оценки выделяются три подхода, каждый из которых оперирует собственным набором методов:

– доходный подход – метод капитализации, метод дисконтирования;

– сравнительный подход – метод рынка капитала, метод сделок, метод отраслевых коэффициентов;

– затратный подход – метод стоимости чистых активов; метод ликвидационной стоимости.

6. Обобщение результатов, полученных в рамках каждого из подходов к оценке, и определение итоговой величины стоимости объекта оценки. Метод и методы оценки всегда должны быть указаны в *Отчете об оценке в Сертификате оценки*. Во многих случаях, когда оценка требуется для целей определения залогового обеспечения кредита, хорошей практикой является включение в отчет расчетов, на основе которых оценщик получил мнение о стоимости. В отчете должны быть перечислены и объяснены все допущения, на основе которых получено данное мнение. Чем более сложной является оценка, тем большее внимание следует уделять тому, что клиент правильно понял логику мнения оценщика. Это достигается представлением четкого, ясного, без лишних деталей отчета, соответствующего требованиям Европейских стандартов оценки.

7. Составление и передача заказчику отчета об оценке. Согласно ст. 21. «Отчёт об оценке и требования к его содержанию» в отчёте об оценке указываются: дата проведения оценки, а также дата составления отчёта; цели проведения оценки; основание для проведения оценки объекта оценки; реквизиты (наименование, место нахождения (почтовый, юридический адрес), банковские реквизиты, индивидуальный налоговый номер) исполнителя оценки и заказчика; сведения о лицензии, выданной исполнителю оценки на осуществление оценочной деятельности; фамилия, имя, отчество, номер и дата выдачи квалификационного свидетельства оценщика, выполнившего оценку; точное описание (идентификация и определение) объекта оценки, его балансовая стоимость; перечень стандартов оценки, подходов и методов оценки (применение, равно как и не применение которых подлежит аргументации), исходных данных (с указанием источника их получения), принятых при проведении оценки, а также допущений и предположений оценщика, на основании которых выполнялась оценка; вид и определение оценённой

стоимости, объясняющие её содержание; этапы оценки и основания определения рекомендуемой стоимости объекта оценки, ограничения и область применения оценённой стоимости; перечень документов, используемых оценщиком, устанавливающих количественные и качественные характеристики объекта оценки; акт осмотра объекта оценки.

Отчёт об оценке должен быть подписан оценщиком, который осуществил оценку, пронумерован постранично, прошит и скреплён печатью и подписью руководителя исполнителя оценки. В случае, если оценка проводилась несколькими оценщиками по разным объектам оценки, входящим в состав оцениваемого объекта оценки, отчёт подписывается каждым оценщиком с указанием объектов оценки, по которым он проводил оценку.

Актуальность этого вопроса создала предпосылки для открытия на кафедре «Финансы» Туркменского государственного института экономики и управления новой специальности «Оценочная деятельность». Также этот вопрос изучают все специальности вуза в дисциплине «Анализ рынков и конкурентоспособности» в теме «Структура и динамика удельных издержек», проходящей по кафедре «Маркетинг». В условиях рыночной экономики подготовка кадров в этой области, а также подкрепление её законодательной базой, способствует формированию у студентов знаний об основных методических подходах к оценке стоимости бизнеса, применению этих знаний для понимания экономических процессов, происходящих в процессе осуществления производственно-хозяйственной деятельности, решению экологических проблем.

Литература

1. Павленко, И. В. Оценка стоимости бизнеса / И. В. Павленко. – Саратов, 2016.
2. «Об оценочной деятельности»: Закон Туркменистана Ашхабад, 2011.

Ковалевич О. А., старший преподаватель,
Мишкова М. П., доцент, к. э. н.,
Ермакова Э. Э., старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ЕГО ОЦЕНКЕ

На современном этапе развития экономика ведет себя нестабильно, несмотря на огромное количество научных достижений, исследований и разработок, в том числе в области комплексной оценки экономических процессов и анализа эффективности ведения бизнес-процессов. Мировая экономика нуждается в дальнейших выявлении и изучении факторов, не только способствующих, но и препятствующих экономическому росту. Развитый экономический потенциал, каждая его составляющая, является одним из важнейших факторов экономического роста и инновационного развития общества.

Одной из актуальных проблем для устойчивого развития страны является укрепление и развитие экономического потенциала. Требуется формирование понятий и углубленная разработка методик анализа, соответствующих современным условиям и удовлетворяющих потребности общества в информации о текущем состоянии, возможностях его наращивания и повышения эффективности деятельности институтов, связанных с конкретными путями развития экономики страны. Отсутствие общепринятой методики анализа экономического потенциала в стране и на мировом уровне показывает актуальность и необходимость дальнейшего исследования данного вопроса.

Важным условием для экономического развития в регионе является наличие экономического потенциала. Под потенциалом чаще всего понимают имеющиеся на определенной территории резервы (составляющие, возможности), которые при определенных условиях могут быть использованы для достижения поставленных целей.

В этимологическом значении термин «потенциал» происходит от латинского *potentia* – «сила».

Потенциал – это средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и могущие быть мобилизованы, приведены в действие, использованы для достижения определенных целей, осуществления плана; решения какой-либо задачи; возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области [1].

С точки зрения философии «потенциал» – это способность вещи быть не тем, что она есть, в таких категориях, как субстанция, качество, количество, место, т. е. способность осуществлять соответственно «движение» или «процесс».

Основная масса работ по теории потенциалов посвящена такому оценочному показателю, как экономический потенциал. Анализ этих исследований выявляет значительные различия в определении экономического потенциала, понимании его сущности, составляющих элементов, взаимосвязи его с такими категориями, как «национальное богатство», «уровень экономического развития».

Можно выделить четыре подхода к пониманию сущности экономического потенциала:

1. Экономический потенциал как совокупная способность отраслей народного хозяйства.

В данном определении подчеркивается лишь один из аспектов экономического потенциала – способность хозяйственного механизма выполнять производственную функцию.

2. Экономический потенциал как совокупность имеющихся в наличии ресурсов.

Данный подход заменяет содержание понятия «потенциал» понятиями «ресурсы», «инвестиции», «инвестиционные ресурсы», «численность занятых». Отметим, что это не совсем корректно. Принципиальным отличием между терминами «ресурсы» и «потенциал» является то, что ресурсы существуют независимо от субъектов экономической деятельности, а потенциал отдельного предприятия, общества в целом неотделим от субъектов деятельности. То есть термин «потенциал», кроме материальных и нематериальных средств, включает способности работника, коллектива, предприятия, общества в целом к эффективному использованию имеющихся средств или ресурсов.

3. Экономический потенциал как синоним понятий экономическая мощь и народно-хозяйственный потенциал.

Авторы отдельных исследований отождествляют термины «экономическая мощь», «экономический потенциал», «народно-хозяйственный потенциал». Однако существуют различия между указанными выше показателями. Экономический потенциал страны, отрасли, предприятия характеризуется объемами накопленных ресурсов и максимально возможным объемом материальных благ и услуг, которых можно достичь в перспективе при оптимальном использовании имеющихся ресурсов. Экономическая мощь характеризует фактически достигнутый уровень развития производственных сил на определенную дату. Экономический потенциал раскрывает экономическую мощь.

4. Экономический потенциал как результат экономических и производственных отношений между субъектами хозяйственной деятельности.

Экономический потенциал рассматривают во взаимосвязи со свойственной каждой общественно-экономической формации производственными отношениями, возникающими между отдельными работниками, трудовыми коллективами, а также управленческим аппаратом предприятия, организации, отраслей народного хозяйства в целом по поводу полного использования их способностей к созданию материальных благ и услуг.

Экономический потенциал характеризует не только достигнутый уровень развития системы общественного производства, но и его перспективы в будущем. Поэтому целесообразно различать следующие его разновидности:

1. Достигнутый потенциал – совокупность основных фондов и величины валовой продукции отраслей или валового общественного продукта страны, созданного при фактически достигнутом организационном уровне развития производительных сил и степени использования потенциальных возможностей производственного аппарата.

2. Перспективный экономический потенциал, который раскрывает максимальную возможность хозяйственной системы, предопределяющую максимально возможный объем производства материальных благ и услуг, которых можно достичь при идеальных условиях производства и оптимальном использовании ресурсов [2].

На макроуровне под совокупным экономическим потенциалом понимается максимально возможная способность национальной экономики производить товары и услуги в соответствии с запросами внутреннего и внешних рынков.

Объемы и структура, технический уровень производства и потребления, качество товаров и услуг во всех сферах и отраслях национальной экономики, а также накопленные и располагаемые ею на всей территории и за рубежом материальные и духовные

ценности, трудовые и природные ресурсы определяют уровень развития совокупного экономического потенциала страны [3, с. 50].

Основными факторами, определяющими экономический потенциал, являются производственные мощности промышленности, сельского хозяйства, строительства, транспорта и связи, производственная, социальная и экологическая инфраструктуры, трудовые ресурсы, в том числе квалифицированные кадры, способные развивать научно-технический прогресс и обеспечивать его реализацию в сфере производства и потребления.

Для оценки экономического потенциала традиционно используют следующие показатели:

- численность населения;
- численность трудовых ресурсов;
- основные производственные и непроизводственные фонды;
- валовой общественный продукт и национальный доход;
- объемы минеральных, сырьевых, водных, энергетических и других ресурсов;
- объем производительных сил;
- объем выпуска промышленной продукции;
- объем сельскохозяйственного производства;
- показатели развития транспортных сетей.

В отечественной экономической литературе выделяют следующие составляющие совокупного экономического потенциала Беларуси [3, с. 51]:

- природно-ресурсный потенциал;
- демографический потенциал;
- трудовой потенциал;
- научно-технический и инновационный потенциал;
- производственный потенциал;
- инвестиционный потенциал;
- внешнеэкономический потенциал;
- экологический потенциал.

Экономический потенциал зависит не только от абсолютных объемов ресурсов и производственных возможностей, но и от степени их использования. Высокий уровень совокупного экономического потенциала имеют страны с развитыми производительными силами и рыночной экономикой.

Основной закономерностью развития совокупного экономического потенциала является рациональное и гармоничное сочетание всех его составляющих, что обеспечивает повышение уровня благосостояния населения и национальную безопасность страны.

Значение оценки экономического потенциала существенно для планирования социально-экономического развития страны. На сегодняшний день интерес к анализу и оценке экономического потенциала растет в связи с востребованностью управления экономикой в условиях неопределенности.

Для оценки экономического потенциала актуальным является учет следующих требований: характеристики экономического потенциала страны должны отражать её фактическое состояние, а также демонстрировать перспективы её развития. Эти требования порождены динамичностью социально-экономического развития.

В настоящее время существует проблема разработки единой методики оценки экономического потенциала. Это связано с многоаспектностью понятия, сложностью его как социально-экономического явления, собирательным компонентным составом экономи-

ческого потенциала, разнообразием выделяемых экономических ресурсов. Экономический потенциал оказывает все влияние на формирование валового национального продукта, бюджета страны, влияет на уровень занятости населения, способствует развитию инфраструктуры региона. Оценка потенциала помогает не только определить степень обеспеченности территории имеющимися ресурсами и инфраструктурой, но и выявить приоритетные направления развития с учетом существующих проблем, ограничивающих использование имеющихся ресурсов. Для определения направлений и перспектив развития экономики традиционно оценивают современное состояние составляющих потенциала и степень их использования, также делается прогноз возможностей более эффективного использования экономических ресурсов и анализируются факторы, сдерживающие развитие.

В целом описанные в литературе методы оценки экономического потенциала можно рассматривать с позиции применяемых для оценки единиц измерения: натуральный подход и стоимостный подход.

Натуральный подход в оценке экономического потенциала использует натуральные единицы измерения, стоимостный подход воспринимает экономический потенциал через его стоимость. Оба этих подхода рассматривают экономический потенциал как ресурс производства и могут взаимно пересекаться с точки зрения качественной и количественной характеристики экономического потенциала.

В зависимости от источника получения информации методы оценки экономического потенциала можно разделить на следующие категории: основывающиеся на официальной статистике и использующие инструменты специальных (экономических, социологических) исследований.

В экономической литературе также выделяют два подхода к оценке потенциала в целом. Первый подход заключается в проведении оценки имеющихся ресурсов в совокупности. Вторым подходом основывается на оценке отдельных составляющих потенциала территории. Оценка отдельных составляющих потенциала позволяет проводить сравнения со схожими ресурсами других территорий.

В настоящее время для оценки экономического потенциала применяются натуральные оценки, стоимостные и относительные (в основном применяются для выявления динамики состояния экономического потенциала).

Можно выделить ряд методов, используемых для оценки экономического потенциала (таблица 1.1).

Таблица 1 – Методы оценки экономического потенциала

Наименование	Характеристика
1	2
Метод бальной оценки компонентов	каждый компонент дифференцировано выражается количественными значениями в определенных пределах
Метод кластерного анализа	оценка с использованием эталонов, ранжированных бальных оценок, с определением высокого, среднего и низкого уровня значения
Метод индексов	дает возможность переводить и оценивать качественные показатели в количественные значения путем соотношения фактических значений с нормированными значениями
Интегральный метод	позволяет получить результат в виде одного показателя, в котором объединяются количественные и качественные оценки структурных составляющих сложного явления. Данный метод позволяет устанавливать корреляционные зависимости значимости отдельных составляющих явления, что повышает достоверность результатов

Многие подходы к оценке экономического потенциала, описанные в экономической литературе, сходятся на утверждении, что совокупный экономический можно измерять посредством показателей, характеризующих отдельные его элементы. Основной проблемой при данном подходе является то, что нет эталонного перечня данных показателей, а также отсутствие у некоторых из предлагаемых к оценке критериев единиц измерения (или единицы измерения не сопоставимы между собой), что затрудняет оценивание и интерпретацию выводов.

Некоторые авторы разрабатывают и описывают стоимостной анализ экономического потенциала. В основном такие методики основываются на экономической оценке, основанием для которой служат элементы «затратного» и «результатного» методов оценки. Обычно такой подход более узкий, не рассматривает все аспекты понятия экономического потенциала, описанные выше.

Таким образом проблему оценки экономического потенциала исследователи решают по-разному: одни его анализируют как количественную категорию, другие посредством оценки показателей характеризующих его элементы, третьи хотят оценить через стоимостные показатели: через понесенные затраты и полученные доходы.

Наиболее полной и объективной оценкой потенциала считается комплексная оценка, которая предполагает составление общей интегральной характеристики на основе суммирования оценок основных компонентов. Интегральная оценка не только дает полную информацию об имеющихся ресурсах, но и может браться в качестве первичной информации при стратегическом планировании, а также использоваться при осуществлении территориального управления.

Анализ различных подходов и методов к оценке экономического потенциала показал, что четко разработанной и общепринятой методики и системы показателей на сегодняшний день не существует, что подтверждает актуальность изучения данной проблемы. Современное управление экономическим потенциалом является стратегической концепцией, базирующейся, прежде всего, на его оценке. Отсутствие универсального метода оценки затрудняет сравнение потенциалов различных территорий.

Литература

1. Большая советская энциклопедия (БСЭ) [Электронный ресурс]: 30 т. на трех CD. – М. : Бол. Рос. энцикл., 2003. – 3 Электрон. опт. диск (CD).
2. Степанов, А. Я. Категория «потенциал» в экономике / А. Я. Степанов, Н.В. Иванова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.marketing.spb.ru/read/article/a66.htm> – Дата доступа: 29.09.2022.
3. Шимов, В. Н. Национальная экономика Беларуси: Потенциалы. Хозяйственные комплексы. Направления развития. Механизмы управления: учебное пособие / В. Н. Шимов – Минск : БГЭУ, 2005. – 844 с.
4. Ковалевич, О. А. Туристский потенциал территории и его оценка / О. А. Ковалевич // Веснік Брэсц. ун-та. – 2018. – № 1 : Гісторыя. Эканоміка. Права. – С. 107–113.
5. Чаленко, А. Ю. О понятии потенциала в экономических исследованиях / А. Ю. Чаленко // Федеральное интернет-издание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://000.kapital-rus.ru/articles/article/187954>. – Дата доступа: 07.10.2022.

Лёшина М. А. к. э. н., доцент
Смоленский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова,
г. Смоленск, Российская Федерация

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ОПТИМИЗАЦИИ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ЗАКУПКАМИ

Обеспечение экономической эффективности современной организации представляется возможным, в том числе посредством логистического подхода, предполагающего согласованную деятельность всех участников цепи товародвижения от поставщиков сырья до конечных потребителей [4].

В движении материального потока по всем звеньям цепи поставок имеет значение организация закупочной деятельности, роль которой в последнее время существенно возросла, что обусловлено изменением понимания самой концепции закупки и осознания необходимости пересмотра принципов работы в данной функциональной области логистической системы организации [3], а также последними событиями, в результате которых годами выстраиваемые цепи поставок были разрушены.

Акценты в управлении закупочной деятельностью в настоящее время сместились в сторону отказа от ориентации на более низкую цену закупку в ущерб качеству поставляемого товара или сырьевых ресурсов для его производства, а, следовательно, для оптимизации логистических затрат на данном звене необходимо искать новые направления организации закупок; обозначились тенденции сокращения количества поставщиков в цепи поставок на каждом звене товародвижения в сторону формирования долгосрочных партнерских отношений с наиболее выгодными из них [2]. Все это делает данную тему актуальной и целесообразной для дальнейших исследований.

В настоящее время роль управления закупочной деятельностью внутри логистической системы организации значительно выросла под влиянием таких факторов, как задача обеспечения или сохранения высокого качества производимой или реализуемой продукции при одновременной оптимизации логистических затрат, что, в свою очередь, возможно благодаря пересмотру самих принципов организации закупок [1].

В предлагаемой статье рассмотрены возможные пути оптимизации процесса закупок на примере ООО «Реставрационно-строительное управление-1» (далее ООО «РСУ-1»). Это организация, работающая в сфере строительства, деятельность которой основана на заключении государственных контрактов для исполнения реставрационно-строительных работ для бюджетных учреждений. При этом организация применяет достаточно легкую форму осуществления деятельности, предполагающую на основе заключения договоров аутсорсинга и аутстаффинга передачу обязанностей по исполнению строительных работ в рамках заключенных контрактов строительным организациям – посредникам, с которыми созданы долгосрочные партнерские отношения. Эффективность такой системы исполнения государственных контрактов подтверждается возможностями снижения логистических затрат у всех участников, а также отсутствием исковых требований к ООО «РСУ-1» по причине неисполнения принятых обязательств.

Управление закупками составляет часть логистической системы ООО «PCY-1». На рисунке 1 представлена схема логистического процесса организации, исходя из которой, можно отметить, что ООО «PCY-1» является ядром логистического процесса, выстроенного вокруг организации в целях государственных контрактов на осуществление строительных и реставрационных работ для бюджетных учреждений. Кроме того, выполняет важную функцию координации работы поставщиков и подрядчиков, отвечая перед заказчиком за результаты выполняемых работ и соблюдение сроков их исполнения, а также утвержденных лимитов финансовых ресурсов.



Рисунок 1 – Классическая схема логистического процесса ООО «PCY-1»

Роль ООО «PCY-1» в макро-логистической системе исполнения государственного контракта представлена на рисунке 2. Схема логистической системы ООО «PCY-1» с учетом внутренних и внешних факторов представлена на рисунке 3.

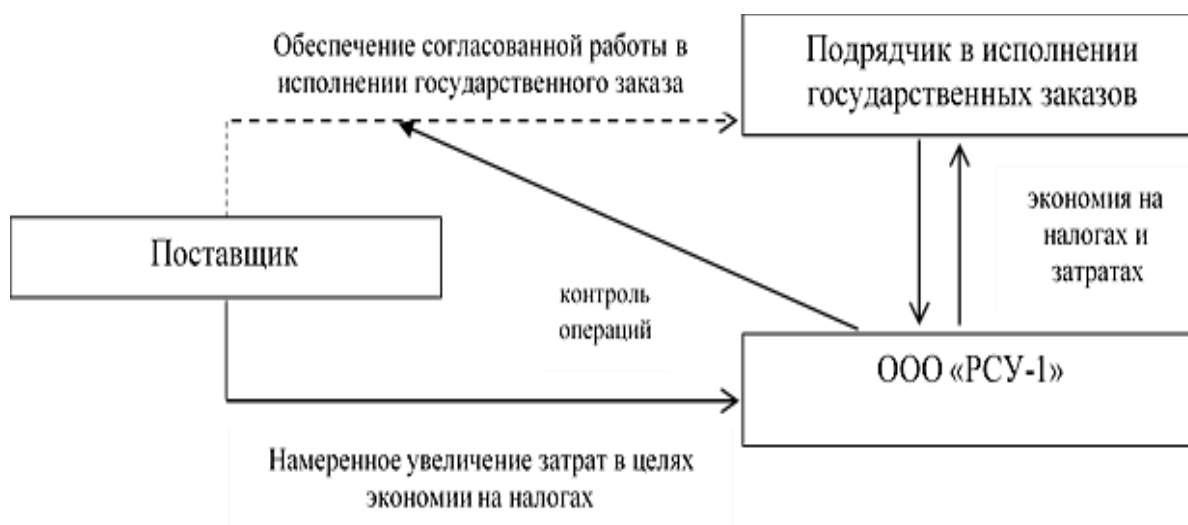


Рисунок 2 – Роль ООО «PCY-1» в макрологистической системе исполнения госконтракта на выполнение строительных работ

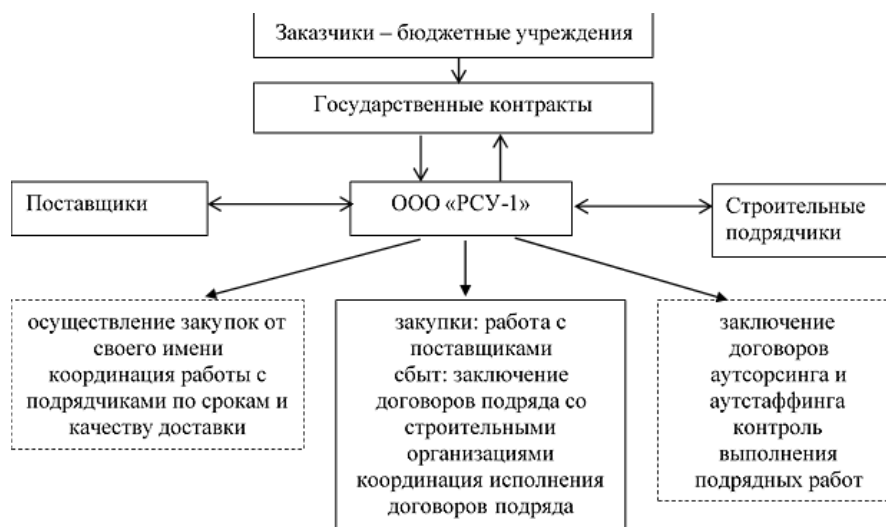


Рисунок 3 – Схема логистической системы ООО «PCY-1»

Как видно, логистическая система ООО «PCY-1» является системой неполного цикла, поскольку в ее структуре отсутствуют такие звенья, как производство, запасы, складирование и транспортировка, которые на основе договоров аутсорсинга и аутстаффинга переданы подрядчикам, принимающим на себя обязательства по выполнению строительных работ для бюджетных учреждений на основе государственных контрактов.

Структура логистической системы ООО «PCY-1» предполагает тесное взаимодействие с поставщиками и подрядчиками на таких ее звеньях, как снабжение (управление закупками) и сбыт (контроль исполнения работ в рамках заключенных договоров).

Логистическая система, выстроенная ООО «PCY-1», отличается большим количеством поставщиков, с которыми организация работает с момента своего образования – 2002 г. Общая численность партнеров в организации закупочной деятельности составляет 65 организаций. На рисунке 4 представлены данные, характеризующие динамику заключенных договоров в области закупочной деятельности с основными поставщиками.

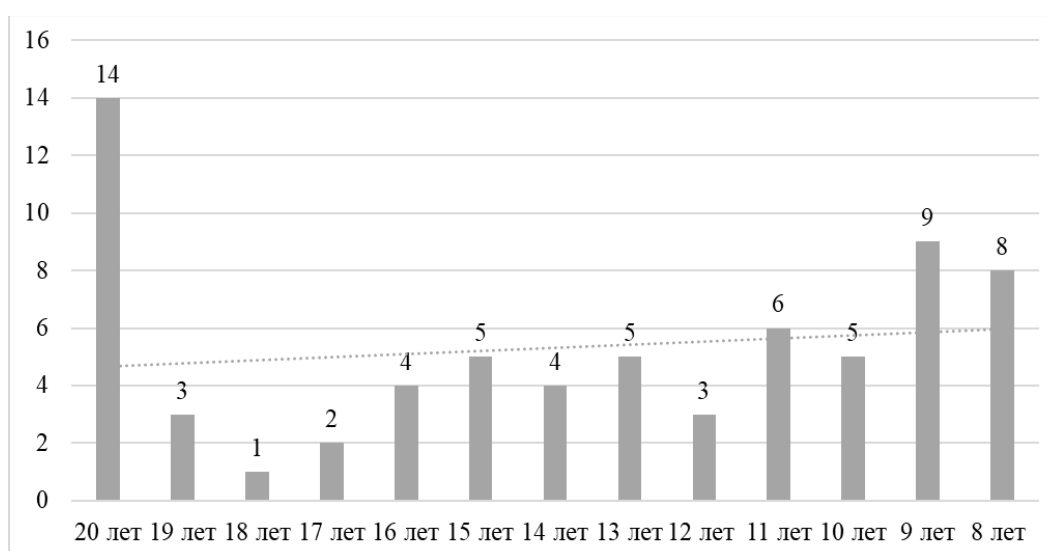


Рисунок 4 – Динамика заключенных договоров с поставщиками и продолжительность отношений в области закупок

Средний период продолжительности партнерских отношений в области закупок составляет 14 лет, что характеризует стабильность и отлаженность работы в сфере закупок.

Динамика коэффициента равномерности поставок (рисунок 5) показала, что в течение наблюдаемого периода поставки сырья осуществлялись достаточно равномерно, с небольшими отклонениями от установленного графика поставок. Общим выводом является то, что в течение 2019–2021 гг. равномерность поставок повысилась, что свидетельствует о росте качества работы с поставщиками в сфере закупок.

Динамика коэффициента аритмичности поставок (рисунок 6) в течение наблюдаемого периода относительно невелико, однако для него характерна колеблемость в течение месяцев года. При этом среднее время задержки поставок ресурсов в течение года в целом выросло, что подтверждается колебаниями значения коэффициента аритмичности в течение 2020 г. В 2021 г. значение данного коэффициента снижается, что является следствием повышения эффективности управления закупками.

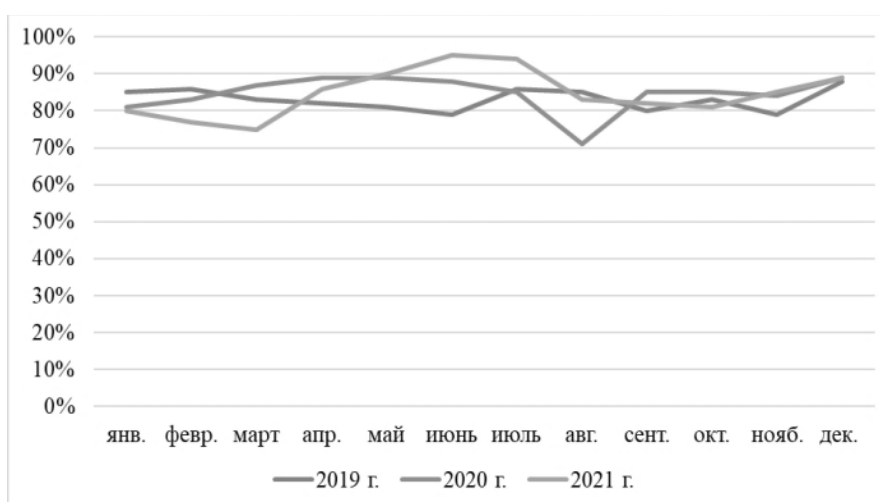


Рисунок 5 – Динамика коэффициента равномерности поставок ресурсов

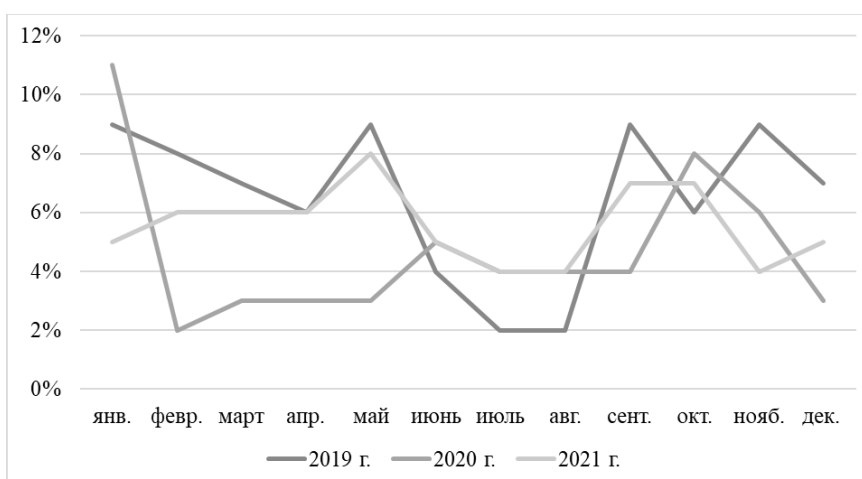


Рисунок 6 – Динамика коэффициента аритмичности поставок ресурсов

К компетенции ООО «PCY-1» относится управление закупками и координация взаимодействия поставщиков и подрядчиков, контроль своевременности и качества поставляемых ресурсов. При этом участниками логистической системы являются три подрядчика и 65 поставщиков.

Анализ эффективности системы управления закупками ООО «PCY-1» позволил выявить как преимущества, так и недостатки такого подхода к организации деятельности.

Так, к числу *преимуществ* можно отнести следующие:

- наличие продолжительных по времени связей с поставщиками;
- возможность выбора более выгодных условий поставки вследствие высокой конкуренции поставщиков;
- контроль соблюдения сроков, качества и цены поставок;
- снижение риска образования дефицита ресурсов и образования конфликта интересов, что особенно важно в системе управления государственными закупками.

Выявленные в процессе анализа *недостатки в организации процесса управления закупками* ООО «PCY-1» обосновали актуальность выбора направлений оптимизации закупочной деятельности с учетом особенностей логистической системы организации и взаимоотношений с поставщиками.

Решение выявленных проблем и устранение имеющихся недостатков представляется возможным посредством ряда мероприятий, представленных на схеме (рисунок 7).



Рисунок 7 – Направления решения выявленных проблем и устранения недостатков процесса управления запасами ООО «PCY-1»

Основным мероприятием в целях повышения эффективности процесса управления закупками, на наш взгляд, является аудит и реструктуризация портфеля поставщиков. Для его проведения был использован метод средневзвешенных оценок. Полученные результаты позволили составить матрицу поставщиков и выбрать для каждого из них стратегию партнерского взаимодействия (рисунок 8).

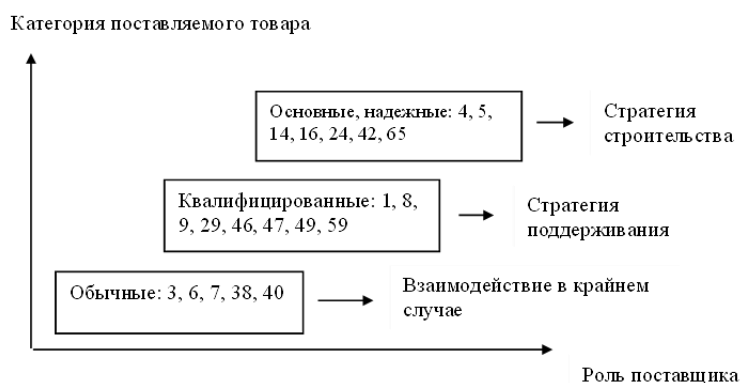


Рисунок 8 – Матрица поставщиков и стратегии партнерского взаимодействия

Исходя из представленной матрицы, видно, что нами предлагается выделить три группы поставщиков, при этом, исходя из задач оптимизации портфеля, две роли – основные и надёжные поставщики – объединены в одну. Поставщики, включенные в данную группу, способны обеспечить реализацию полного цикла строительных работ в рамках исполнения принятых обязательств по государственным контрактам, поскольку представляют диверсифицированный ассортимент строительного сырья и материалов [3].

Для направлений партнерского взаимодействия с поставщиками данной группы предлагается к использованию стратегия строительства, направленная на формирование долгосрочного и устойчивого в актуальных условиях внешней среды сотрудничества, направленная на формирование каналов вертикальной интеграции.

В целях поддержания стабильности поставок и минимизации риска образования дефицита строительных материалов и ресурсов создается резервный список поставщиков, исполняющих роли квалифицированных. В данную группу включены 8 компаний, которые не являются поставщиками на постоянной основе, однако способны обеспечить поставку тех ресурсов, которые имеют определенную спецификацию и имеются в наличии только у данных поставщиков [4]. Другими словами, оптимальной для работы с такими поставщиками является стратегия поддержания отношений.

В третью группу поставщиков, исполняющих роли обычных, включены пять компаний, которые у ООО «РСУ-1» в течение наблюдаемого периода однократно или без выраженной периодичности размещали заказы на поставку сырья. Для данной группы поставщиков рекомендуется стратегия взаимодействия в крайнем случае, то есть в ситуации, когда у основного или квалифицированного поставщика нет в наличии требуемых ресурсов, что ставит под угрозу сроки и порядок выполнения строительных работ [3].

Таким образом, основным путем оптимизации процесса закупок для ООО «РСУ-1» является реструктуризация и оптимизация портфеля поставщиков, из которого целесообразно исключить те компании, с которыми у компании нет устойчивых партнерских отношений, что позволит сконцентрировать внимание на разработке выгодных вариантов долгосрочного сотрудничества с основными поставщиками.

После применения рекомендаций, направленных на реструктуризацию портфеля поставщиков и его диверсификации, прогнозируется изменение коэффициента равномерности поставок, коэффициента ритмичности поставок, среднего времени задержки поставки продукции в лучшую сторону. Так, прогнозируемое значение коэффициента равномерности поставок повышается до 90,3 %. Коэффициент ритмичности снижается на 0,5 %. То есть риск срыва поставки требуемых ресурсов составляет 3,7%, в том числе посредством организации вертикального канала партнерского взаимодействия, что также является показателем, характеризующим повышение эффективности организации закупочной системы компании.

Прогнозируемое среднее время задержки поставки продукции сокращается до 1 дня, что является допустимым риском в актуальных условиях внешней среды.

Также в качестве дополнительного мероприятия, позволяющего сократить логистические затраты на формирование процесса управления закупками, снизить риски поставки сырья и стройматериалов, является изменение системы управления запасами от текущей концепции «точно-вовремя» на систему управления запасами на основе периодического их пополнения до желаемого уровня с применением элементов электронной коммерции и аутсорсинга.

Литература

1. Мощенко, К. М. Совершенствование коммерческо-сбытовой деятельности ООО «Управляющая компания Крас-сервис» / К. М. Мощенко, М.А. Лёшина // Материалы VII Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 386–394.
2. Сярдова, О. М. Управление логистической системой промышленного предприятия / О. М. Сярдова // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. – 2021. – № 6. – С. 10–19.
3. Economic space in the era of integration and digitalization. Novikova N., Lukasheva O., Luchkin A., Belokopytov A., Bereznyak I., Kovaleva E., Kramlikh O., Lapitskaya L., Lyoshina M., Makhmutkhodzhaeva L. et al. – Smolensk, 2022.
4. Territory development: past, present, future. Uskov A., Novikova N., Lukasheva O., Yarotskaya E., Kovaleva L., Lyoshina M., Shcherbakova S. et al. Plekhanov Russian University of Economics. – Yelm, WA, USA, 2020.

Лысюк Р. Н., старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ПРОБЛЕМЫ РАЦИОНАЛЬНОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛЕСНЫХ РЕСУРСОВ РЕГИОНА

Определение специализации экономики регионов с целью повышения их конкурентоспособности является первоочередной задачей в условиях международной конкуренции. Структуру национальной экономики определяет комплекс взаимосвязанных отраслей, обладающих определенным экономическим потенциалом, сформировавшихся в результате экономического и социального развития общества. Под экономическим потенциалом, как правило, понимается способность экономики страны либо региона осуществлять производственно-экономическую деятельность, выпускать продукцию, производить работы и услуги, обеспечивать общественные потребности.

Лес – уникальный возобновляемый ресурс, который занимает ключевое место среди природных богатств. Лесистость территории Республики Беларусь составляет около 40 %, однако лесистость районов отличается ввиду ряда исторических и экологических факторов. Возрастная структура лесов неравномерна и на текущий момент средний возраст насаждений составляет 45 лет, в том числе: молодняки – 36,6 % всей площади лесов, средневозрастные – 45,5 %, приспевающие – 14,2 %, спелые – 4,7 %.

В Республике Беларусь из древесных ресурсов выпускается более тридцати тысяч предметов и изделий народно-хозяйственного и бытового назначения. Древесина используется в круглом виде, в виде пиломатериалов, деталей, изделий и различных предметов, фанеры, древесных слоистых пластиков, древесно-стружечных и древесноволокнистых плит. Древесина служит исходным сырьем для получения вискозного волокна, древесного угля, бумаги, картона, лекарственных препаратов, средств для дезинфекции и другой продукции. Таким образом, для планомерного развития лесного комплекса необходимо, чтобы прирост древесины превосходил объемы заготовок.

Международная концепция устойчивого развития базируется на единстве экономической, экологической и социальной составляющих. Под экономической составляющей понимается «оптимальное использование ограниченных ресурсов и использование экологических – природо-, энерго-, и материало-сберегающих технологий, включая добычу и переработку сырья, создание экологически приемлемой продукции, минимизацию, переработку и уничтожение отходов». Социальная составляющая направлена на «сохранение стабильности социальных и культурных систем». Экологическая составляющая основана на обеспечении целостности биологических и физических природных систем.

Суть концепции развития лесного хозяйства определяется следующим образом: «лесные ресурсы и лесные земли должны содержаться и использоваться на устойчивой основе и обеспечивать постоянное удовлетворение социальных, экономических, экологических, общественных и духовных потребностей настоящего и будущего поколений».

На текущий момент существует ряд проблем, влияющих на развитие лесного комплекса и, соответственно, на рациональное использование лесных ресурсов. В лесопромышленном комплексе одной из значимых проблем является то, что с ростом объе-

мов производства увеличиваются и объемы древесных отходов, что является ограничителем социально-экономического развития как отрасли, так и региона, и является экологическим риском. В странах с развитым лесопромышленным комплексом все системы нацелены на безотходное производство, что предполагает переход к модели экономики замкнутого цикла. Следовательно, необходимо определить основные проблемы лесопромышленного комплекса с точки зрения модели экономики замкнутого цикла и целей устойчивого развития.

Наиболее весомой проблемой является необходимость внедрения эффективной системы управления лесными ресурсами. В соответствии с государственной программой «Белорусский лес», заказчиками подпрограммы «Лесное хозяйство» является Министерство лесного хозяйства, Управление делами Президента Республики Беларусь, Национальная академия наук Беларуси, Министерство образования, концерн «Беллесбумпром»; заказчиками подпрограммы «Строительство лесохозяйственных дорог» Министерство лесного хозяйства, Управление делами Президента Республики Беларусь; подпрограммы «Охотничье хозяйство» Министерство лесного хозяйства, облисполкомы, Минский горисполком; подпрограммы «Деревообрабатывающая отрасль» – концерн «Беллесбумпром» [1]. Следовательно, текущая ситуация свидетельствует о необходимости внедрения единого органа управления лесными ресурсами, учитывающего процессы воспроизводства лесов и переработки лесных ресурсов и институциональное устройство механизмов рыночного регулирования.

Для улучшения использования лесных ресурсов необходимо также обеспечить лесные хозяйства современной техникой, которая снижает недоиспользование расчетной лесосеки и низкую производительность труда. В лесах остается спелая и перестойная древесина, которая теряет свои технические свойства. Для решения проблем транспортировки древесины необходимо формирование инфраструктуры разного уровня: макроуровня, мезоуровня и микроуровня. Расширение транспортной сети способствует повышению эффективности деятельности в других отраслях народного хозяйства и повышению уровню обслуживания сельского населения.

На макроуровне социальная составляющая отражает потребности человека как в связи с необходимостью использования лесного ресурса, так его и негативное воздействие на природную среду, что в свою очередь оказывает большое влияние на глобальный бюджет парниковых газов. Существующие рейтинги экологичности экономик стран мира отражают состояние природных ресурсов на исследуемой территории. Экологический след – это интегральный экологический индикатор, который широко применяется в различных сравнительных и аналитических обзорах и позволяет проводить сравнение государств и регионов относительно их продукционного потенциала и ассимиляционных возможностей территории, а также позволяет сделать вывод о резервных возможностях либо о дефицитном состоянии природной среды. В мире экологический долг проявляется посредством обезлесения, дефицита пресной воды, эрозии почв, учащения засух, утраты биоразнообразия и накопления углекислого газа в атмосфере. Данный экологический индекс отражает использование природных ресурсов и степень их воздействия на состояние окружающей среды.

В Республике Беларусь использование, охрана, защита и воспроизводство лесов осуществляются с соблюдением следующих основных принципов: рационального

(устойчивого) использования лесных ресурсов; приоритета воспроизводства лесов над лесопользованием; сохранения биологического разнообразия, естественных экологических систем, типичных и редких природных ландшафтов и биотопов; сохранения и усиления средообразующих, водоохраных, защитных, санитарно-гигиенических, оздоровительных, рекреационных и иных функций лесов; платности лесопользования; свободного доступа граждан на территорию лесного фонда для осуществления права общего природопользования [2].

Следовательно, на планомерное развитие лесного комплекса как на национальном, так и на региональном уровне оказывают влияние три аспекта: экономический, экологический и социальный. Для лесного хозяйства устойчивое развитие является одновременно экономической целью и экономическим принципом его организации. Для достижения целей устойчивого развития лесное хозяйство, в свою очередь, должно ориентироваться на следующие факторы: временной, территориальный, а также приоритетный (при выборе лесных услуг или продуктов).

Литература

1. Устойчивое развитие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://dic.academic.ru/dic.nsf/ruwiki/16886>. – Дата доступа: 27.02.2020.

2. О Государственной программе «Белорусский лес» на 2021–2025 годы [Электронный ресурс] : постановление Совета Министров Респ. Беларусь, 28 янв. 2021 г., № 52 // ЭТАПОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

3. Лесной кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс] : 24 дек. 2015 г., № 332-З : принят Палатой представителей 3 дек. 2015 г. : Одобр. Советом Респ. 9 дек. 2015 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 04.01 2022 г. // ЭТАПОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2022.

Мишкова М. П., к. э. н., доцент,
Ковалевич О. А., старший преподаватель
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ФАКТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ БЕЛАРУСИ

Исследованием проблем регионального развития Беларуси в условиях экономического развития занимаются уже более 30 лет, однако задачи обеспечения устойчивого социально-экономического и экологического развития внутриреспубликанских регионов, в качестве которых в Беларуси выступают 6 областей и г. Минск, по-прежнему актуальны. В настоящее время внимание сосредоточивается в основном на разработке прикладных аспектов, на обобщении накопленного мирового и отечественного опыта интенсификации регионального развития для его применения в конкретных условиях регионов Беларуси с учетом особенностей потенциалов (факторов развития) каждого из них. Концентрация внимания на прикладных аспектах региональных исследований обусловлена сложностью переживаемого этапа структурной перестройки экономики страны на основе ее инновационно-инвестиционной модернизации.

Начало исследований по каждой очередной теме, как известно, связано с анализом имеющихся теоретико-методологических и методических положений по изучаемым вопросам и их соотносением с новыми конкретными требованиями современности, поэтому рассмотрим вопросы оценки потенциала регионов Беларуси и факторов их дальнейшего развития именно под этим углом зрения. Однако, учитывая ограниченный объем работы, при рассмотрении факторов регионального развития остановимся только на тех, которые, на наш взгляд, еще недостаточно «задействованы» при выборе путей повышения эффективности экономики регионов. В теории советской экономической (позже социально-экономической) географии потенциал внутриреспубликанских регионов (районов) оценивался с позиций обоснования целесообразности их специализации во внутриреспубликанском разделении труда и обеспечения комплексности (сбалансированности) развития, но с учетом специализации самой республики в общесоюзном разделении труда. При этом учет общесоюзных интересов имел приоритетное значение при определении специализации хозяйства как республик, так и их регионов. Речь шла о плановом, целенаправленном формировании в каждом регионе территориально-производственных комплексов, территориально-хозяйственных комплексов, затем – территориальных социально-экономических систем, позже – территориальных социально-эколого-экономических систем, территориально-общественных комплексов, исходя из соблюдения иерархии интересов: общесоюзных, общереспубликанских и только потом – региональных.

В современной социально-экономической географии на постсоветском пространстве, в том числе и в Беларуси, чаще всего речь идет об обосновании региональной политики новых суверенных государств, обеспечивающей устойчивое социально-экономическое и экологическое развитие регионов, их эффективную специализацию в межрегиональном разделении труда (с учетом специализации самих государств в международном разде-

лении труда) и комплексность, сбалансированность хозяйства. Иными словами, сущность обоснования направлений регионального развития не изменилась. Изменяется только механизм разработки и реализации региональной политики, в результате чего регионы при определенных условиях могут получить больше возможностей для непосредственного участия в международных экономических связях. Именно такой подход нашел отражение в Национальной стратегии социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. В документе зафиксировано, что приоритетной задачей региональных программ устойчивого развития областей и г. Минска, разрабатываемых региональными властями, «является повышение комплексности социально-экономического развития регионов с учетом их специализации во внутривнутриреспубликанском разделении труда, рост эффективности межрегиональных и внешнеэкономических связей. В комплексных программах следует давать оценку ресурсных возможностей регионов, выявлять пути и средства активизации собственного потенциала для решения важнейших социально-экономических проблем их развития» [1].

Необходимо подчеркнуть, что обоснование специализации и комплексности развития хозяйства регионов как важнейший методологический подход к формированию конкурентоспособной экономики регионов разрабатывается и в зарубежной экономической науке и практике (в последнее время также в российской и в отечественной) как кластерный подход – образование «региональных кластеров». Термин «кластер» был введен американским экономистом М. Портером в 1990 г. для обозначения групп конкурентоспособных смежных отраслей хозяйства страны, имеющих тенденцию к географической концентрации [2]. В 1998 г. М. Портер придал этому термину географическую составляющую: кластер – это группа географически сосуществующих взаимосвязанных природно-хозяйственных систем, характеризующихся общностью деятельности и взаимодополняющих друг друга. Характеризуя сущность теории кластеров М. Портера, российский ученый И. В. Пилипенко сравнивает ее с советской теорией ТПК и дает свое определение пространственного кластера, который он подразделяет на региональный, трансграничный и локальный. Не вдаваясь в тонкости дискуссий по поводу сходства и различия понятий «региональный кластер» и «региональный ТПК», подчеркнем, что и в том и в другом случае формирование региональных (территориальных) социально-экономических комплексов в современных условиях вполне обоснованно предполагает их конкурентоспособную специализацию в международном разделении труда на определенных видах деятельности и соблюдение требований концепции устойчивого (сбалансированного) социо-эколого-экономического развития. А это означает, что оценка потенциала регионов – это выявление как факторов развития отраслей специализации, так и возможностей создания связанных с ними сфер деятельности в рамках регионального кластера международного значения, а также развития всего комплекса обеспечения условий жизнедеятельности населения и соблюдения экологических требований.

Изложив теоретико-методологический подход к проблеме, остановимся коротко на отдельных, недостаточно учитываемых факторах развития регионов Беларуси. В экономико-географической науке оценка ресурсного потенциала регионов любого ранга начинается с анализа их экономико-географического положения. Следует отметить, что теория экономико-географического положения как ресурса и фактора социально-экономического развития регионов, которая в последнее время очень активно эксплуатируется экономистами и является одной из хорошо разработанных экономико-географических теорий, в которых различают микро- и макроразнообразие, затем аграрно-географическое, демогеографическое и другие виды пространственных отношений.

Для Беларуси и ее регионов особо важное значение имеет транспортно-географическое положение. С этой точки зрения общими характеристиками для Беларуси в целом и всех ее семи регионов являются транзитность. Это обеспечивает возможность экономике страны, в том числе ее регионов, зарабатывать на транзите. По данным статистики, в 2021 г. доходы транспортной отрасли Беларуси от транзита составили 2,2 млрд долл., а положительное сальдо экспорта-импорта транспортных услуг составило 1,1 млрд долл [3].

Еще больше возможностей Беларуси зарабатывать на выгодном экономико-географическом положении представляется благодаря создаваемым системам транспортно-логистических центров, а также объектам придорожного сервиса. Уникально в этом отношении экономико-географическом положении г. Минска как городского столичного региона. В то же время выгодность экономико-географического положения – фактор динамичный. Изменения геополитического характера могут уменьшить или увеличить его роль в социально-экономическом развитии страны и ее отдельных регионов.

Именно с фактором экономико-географического положения связана возможность появления в регионах новых «точек роста» и «полюсов» развития, а также дальнейшего роста уже созданных свободных экономических зон на городских и непосредственно примыкающих к шести городам территориях. При этом четыре из этих шести СЭЗ находятся в приграничных районах, пять – на трассах трансъевропейских коридоров.

Вторая важнейшая составляющая потенциала регионов – их природные условия и ресурсы. По природным условиям, несмотря на компактность территории страны, между регионами имеются довольно значительные различия. Это, безусловно, отражается на эффективности таких отраслей экономики регионов, как сельское и лесное хозяйство, строительство и туристско-рекреационная деятельность. Пути интенсификации этих сфер в регионах различны. Например, для сельского хозяйства важно неукоснительное соблюдение рекомендаций ученых о его специализации в каждом районе, в каждом хозяйстве, а также об особенностях современных технологий в растениеводстве и животноводстве, особенно соблюдение рекомендаций, связанных с происходящими изменениями климатических условий, а также с использованием радиационно загрязненных земель [4].

Особое внимание в целях более полного использования региональных природных условий и ресурсов должно быть уделено развитию оздоровительного и экологического туризма. Вопреки сложившемуся представлению о недостатке в Беларуси минерально-сырьевых ресурсов в каждой из 6 областей страны есть набор полезных ископаемых, способных обеспечить их местные потребности в сырье для производства различных строительных материалов и частично в местном топливе. Уникальным территориальным сочетанием природных ресурсов обладает Гомельская область, что является большим резервом для дальнейшего развития ее экономики. Именно сюда возможно привлечение крупных инвесторов для разработки месторождений бурых углей, горючих сланцев, цементного сырья, строительного камня, поваренной и калийных солей и создания на их базе новых производств. В Минской области еще далеко не исчерпаны возможности развития «Беларуськалия» как по наращиванию производства калийных удобрений, так и по развитию сопутствующих производств, комплексно использующих добываемую руду. Существуют перспективы для начала освоения месторождений железных руд. В целом в каждой области имеются резервы по вовлечению в хозяйственный оборот как минерально-сырьевых, так и земельных, лесных, водных, рекреационных природных ресурсов, и от инициативности и предприимчивости областных и местных органов власти в значительной мере зависит степень их использования.

Важнейшими факторами интенсификации социально-экономического развития регионов, как и всей страны, которые постоянно рассматриваются и обсуждаются на всех уровнях, являются рациональное использование человеческого капитала, структурная и техническая модернизация имеющегося производственно-экономического потенциала, совершенствование территориальной организации экономики Беларуси [5]. Эти факторы наиболее полно отражаются в перманентно разрабатываемых республиканских и региональных комплексных программах и прогнозах социально-экономического развития долго-, средне- и краткосрочных.

Таким образом, проблема факторов экономического развития регионов в условиях динамичности процесса глобализации и регионализации для Беларуси, как и для других стран с открытой экономикой, остается актуальной.

Литература

1. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 г. // Экон. бюл. – 2020. – № 4. – С. 6–98.
2. Полещук, И. И. Разработка методики оценки логистического потенциала региона / И. И. Полещук, Т. Г. Зорина, И. В. Кашникова // Труд. Профсоюзы. Общество. – 2015. – № 1. – С. 39–44.
3. Мишкова, М.П. Логистический финансовый потенциал цепи поставок / М.П. Мишкова // Весн. Брэсц. ун-та. – 2019. – № 1. Гісторыя. Эканоміка. Права.– С. 100–105.
4. Шимов, В. Н. Инновационное развитие экономики Беларуси: движущие силы и национальные приоритеты / В. Н. Шимов, Л. М. Крюков. – Минск : Белорус. гос. экон. ун-т, 2014. – 199 с.
5. Мишкова, М. П. Перспективы развития логистических систем в глобальной экономике / М. П. Мишкова // Логистический аудит транспорта и цепей поставок : сб. материалов II международной научно-практической конференции, 26 апреля 2019 г / ФГБОУ ВО Тюменский индустр. универ. – Тюмень, 2019. – С. 70–75.

Мселати Абдуфтах Фрхат, аспирант
Институт экономики, Национальная академия наук Беларуси,
г. Минск, Республика Беларусь

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ ЛИВИИ

Ливия добилась значительного прогресса в прекращении своего десятилетнего конфликта и продвижении к воссоединению в 2021 году. Это привело к значительному восстановлению добычи нефти и экономической активности и, как следствие, увеличению сальдо бюджета, торговли и текущего счета. Тем не менее, домохозяйства по-прежнему борются с отсутствием продовольственной безопасности, бедностью и плохим предоставлением государственных услуг.

Принципы устойчивого развития экономики Ливии должны основываться на приверженности людей к достижению этих целей, поэтому для воплощения концепции в жизнь необходимо расширить участие общественности. Только интеграция основных компонентов экономической системы государства и механизма его регулирования может остановить негативную синергию, укрепить позитивную тенденцию в экономике и добиться значимого успеха в обеспечении устойчивого развития экономики. Это означает, что экономическая, социальная и экологическая «устойчивость» смогут образовать элементы динамической системы государства.

Практика государственного управления Ливии доказывает, что правовой, организационный, информационный, социальный и экономический функциональные механизмы государственного регулирования развития экономического потенциала территорий взаимосвязаны, способны к интеграции и разнообразному комбинированию перечня инструментов между собой в зависимости от социально-экономических потребностей общества [1].

Применение отдельного функционального механизма значительно сужает планируемый желаемый будущий результат преобразований. По нашему мнению, их сочетание в единый комплексный механизм обеспечит высокую эффективность государственно-управленческой системы, способной к самовоспроизводству в долгосрочной перспективе. В комплексном механизме государственного регулирования развития экономики Ливии должно проявляться: 1) внутренняя подчиненность, согласованность взаимодействия обособленных частей единого целого, что предусмотрено его структурой; 2) наличие процессов, приводящих к образованию и развитию взаимосвязей между отдельными его элементами. Соответственно, он будет раскрывать логичность, последовательность и предметную наполненность процесса принятия управленческих решений в данной сфере.

Интеграция государственной политики играет центральную роль в объединении различных экономических, социальных и экологических приоритетов развития страны, а также максимизация синергии и минимизация компромиссов на всех этапах процесса разработки политики [2]. Это важно для того, чтобы: 1) избежать риска прогресса в достижении одной цели за счет реализации другой; 2) обеспечить соответствие внутренней политики согласованные на международном уровне цели.

Механизм 1: комплексное планирование устойчивого развития и повышение устойчивости. Национальные планы и стратегии устойчивого развития Ливии пред-

ставляют собой усилия правительства по интегрированию экономических, социальных и экологических аспектов с самого раннего стратегического этапа планирования с надеждой на усиление структурной синергии, согласованности политики и межсекторального взаимодействия и координации.

Предполагается, что власти Ливии должны решить три краткосрочные задачи. Во-первых, Национальная нефтяная корпорация и Центральный банк Ливии должны в срочном порядке решить вопрос о доходах от продажи нефти, хранящихся на шельфе в Ливийском иностранном банке. В то время как финансовая прозрачность является основной целью, тупик в отношении депозитов нефтяных доходов может нанести ущерб деятельности правительства и возобновлению незаконных финансовых операций. Во-вторых, требуется сформировать разумный государственный бюджет, который соответствует приоритетам развития страны и соответствует ее институциональному потенциалу. В-третьих, конкурирующие отделения Центрального банка Ливии должны продвигать второе поколение денежных реформ после девальвации официального курса в январе 2021 г. Следующими шагом может стать объединение двух отделений центрального банка, интеграция платежных систем на западе и востоке, а также решение проблем с ликвидностью как в банковской системе, так и в экономике в целом.

Механизм 2: институциональные механизмы координации субъектов государственной политики. Прогнозы и стратегии устойчивого развития экономики Ливии на период до 2030 года позволяют сформировать национальные координационные механизмы для реализации целей и последующей деятельности на заявленный период. Большинство из этих механизмов подразумевают планирование с ключевой ролью координатора или технического секретариата для координации различных секторов, созыв заинтересованных сторон и определение стратегий и партнерских отношений для обеспечения устойчивого развития экономики Ливии.

Механизм 3: создание многофункциональной системы управления с участием многих заинтересованных сторон подразумевает согласованное формирование государственной политики, которая опирается на прочное и систематическое участие различных заинтересованных сторон. Они представляют различные точки зрения общества и могут обогатить базу знаний, перенаправить политические амбиции и вызвать решительные и совместные действия.

Механизм 4: применение системы мониторинга и оценки результативности экономической политики на региональном и общегосударственном уровне, а также в разрезе отдельных секторов экономики. Системы мониторинга и оценки (МиО) предоставляют доказательства, необходимые для формирования взаимной подотчетности и контроля, и в то же время позволяя измерять прогресс, актуальность и собирать ценные данные для обеспечения обратной связи в политическом цикле в качестве основы для пересмотра экономической политики и ее корректировки.

Литература

1. Libya Overview [Electronic resource]. – 2019. – Mode of access: <https://www.worldbank.org/en/country/libya/overview> – Date of access: 21.09.2022.

2. Libya Socioeconomic Dialogue. A platform for a broad and inclusive range of Libyan stakeholders 2018 – 2021 Completed [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.unescwa.org/libya>. – Date of access: 21.09.2022.

3. Libya: Economic and Political Overview [Electronic resource]. – Access mode: https://www.nordeatrade.com/en/explore-new-market/libya/economical-context?vider_sticky=oui. – Date of access: 07.10.2022.

Радчук А. П., к. т. н., доцент,
Бондарук Ю. И., магистрант
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

НЕОБХОДИМОСТЬ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АГРОКОМПЛЕКСА БРЕСТСКОГО РЕГИОНА

Сельскохозяйственная продукция Республики Беларусь занимает одну из лидирующих позиций в объёмах экспорта интеграционных процессов. Наращивание объемов производства и экспорта сельхозпродукции во многом зависит от грамотно разработанной стратегии как для АПК республики, так и для отдельных регионов с учетом возможностей и угроз, которые возникают на рынке. Агропромышленный комплекс является одним из основных направлений белорусской экономики и оказывает сильное влияние на продовольственную безопасность и социально-экономическое развитие. В настоящее время возникает необходимость разработки стратегии, т. е. долгосрочного планирования и развития агропромышленного комплекса. Следует понимать, что развитие производства сельхозпродукции связано с улучшением качества жизни сельских жителей, кроме того это способствует созданию транспортной, инженерной и социальной инфраструктуры, улучшению жилищных условий в регионах.

Стратегии развития АПК регионов, даже для такой республики, как Беларусь, будут сильно отличаться и прежде всего от зависимости различных внешних и внутренних факторов. Для Брестского региона характерно выгодное местоположение: район граничит как с Польшей, так и с Украиной, близость к областному центру, наличие железнодорожных путей по четырем направлениям, развитие дорожных и инженерных сетей, большая доля земель сельскохозяйственного назначения. Брестский является самым западным районом республики и для него характерны более благоприятные климатические условия. В районе много лет функционирует многопрофильная свободная экономическая зона «Брест», есть аэропорт и речная гавань.

Брестский район является административной единицей на западе Брестской области Беларуси. Территория района занимает 1544 км² (12-е место среди районов), из них 38,6 % заняты лесами. Брестский район занимает лидирующие позиции в области развития агротуризма, а также по таким показателям, как урожайность зерновых и зернобобовых, производство скота и птицы, производство молока, собираемость плодов и ягод. В районе развито промышленное птицеводство и есть собственная кормовая база. Рост потребления мяса птицы, в том числе для производства колбасных изделий, наряду с растущим спросом на продукцию растениеводства и садоводства, стимулирует усиление этих стратегических позиций и создает предпосылки для создания новых перерабатывающих предприятий.

Реализация перспектив развития в данном направлении будет способствовать созданию в районе новых рабочих мест, увеличению объёмов налоговых поступлений в бюджет, расширению отраслевой специализации района. На территории района распо-

ложен международный аэропорт «Брест». Обоюдное облегчение визового режима между Республикой Беларусь и странами ЕС позволяет рассчитывать на его дальнейшее развитие за счет увеличения транзитного пассажиропотока. Близость аэропорта к свободной экономической зоне «Брест» и трассе М1 делает его привлекательным для инвесторов с точки зрения международных перевозок. Наличие участка в 30га СЭЗ в близости трассы М1 и увеличение транзитного грузопотока на автотранспорте может содействовать созданию новых предприятий транспортно-складской инфраструктур на территории участка.

В качестве альтернативы данному сценарию, с учётом растущего спроса на продукты из мяса птицы и развитого в районе промышленного птицеводства, на участке может быть создано перерабатывающее предприятие. В настоящее время Брестский район узкоспециализирован на сельское хозяйство и пищевую промышленность, но при этом продукция сельского хозяйства имеет высокую себестоимость.

Высокая себестоимость может быть снижена за счет модернизации с/х продукции и внедрения новых технологий. Диверсификация хозяйственной специализации района может происходить за счет появления новых предприятий, связанных с развитием логистической инфраструктуры, а также туристической сферы. Развитие частной предпринимательской инициативы в Брестском районе сильно ограничено возможностями привлечения стартового капитала на организацию собственного дела на льготных или безвозмездных условиях.

Затруднить дальнейшее экономическое развитие Брестского района, с учетом его преимущественно сельскохозяйственной специализации, могут такие факторы как: сохранение высоких ставок по кредитам, что существенно осложняет модернизацию сельскохозяйственных предприятий; низкое качество планирования и управления сельскохозяйственными работами; волатильность рынков сельскохозяйственной продукции и колебание спроса. Частично нивелировать данные негативные факторы можно за счет активной работы по привлечению инвестиций, повышению потенциала кадров, принимающих решения по планированию и управлению сельскохозяйственными работами.

Создание новых предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции и диверсификация хозяйственной специализации района за счет развития туристических, логистических и сопутствующих им услуг позволит создать новые рабочие

места и сделать район более привлекательным для жизни с точки зрения занятости и возможностей реализации предпринимательской инициативы.

Развитие социальной сферы Брестского района напрямую связано с обеспечением достойного уровня и качества жизни населения, которые обеспечиваются полноценной трудовой востребованностью, достойным уровнем оплаты труда, предоставлением социальных услуг на уровне, соответствующем социальным стандартам.

В условиях снижения бюджетного финансирования целый ряд вопросов, связанных с развитием Брестского района, требует новых механизмов и инструментов их решения, которые помогают мобилизовать и эффективно использовать внутренний потенциал Брестского района. Одним из таких новых инструментов является территориально ориентированный подход (ТОР) к развитию Брестского района. Применение ТОР-подхода в Брестском районе дает возможность повысить мотивацию и инициативность жителей за счет местных инициатив. Его широкое использование позволяет преодолеть многие негативные тенденции в развитии Брестского района благодаря мобилизации потенциала партнерства.

Реализация местных инициатив и проектов, основанных на идее широкого партнерства жителей, местной власти, бизнеса и общественных организаций, является мотивирующим примером того, что позитивные преобразования возможны общими усилиями. Благодаря участию в Проекте «Содействие развитию на местном уровне в Республике Беларусь» в Брестском районе были созданы предпосылки для применения TOP-подхода: начала свою работу местная инициативная группа (МИГ) как платформа общественного участия и генерирования идей для территориально ориентированного развития, получили финансовую поддержку (110 650 ЕВРО) инициативы в основных конкурсах проекта. Представители МИГ повысили свой потенциал в вопросах разработки проектов и инициатив, управления проектами, познакомились с зарубежным опытом регионального развития.

Паспорт TOP Брестского района – документ, систематизирующий опыт разработки и реализации местных инициатив и проектов и задающий основу для дальнейшей работы в рамках TOP-подхода на территории района. Он позволяет властям, бизнесу, общественным организациям, гражданам и иным заинтересованным сторонам – всем вместе, взглянуть на проблемы развития Брестского района через призму TOP-подхода и выработать эффективные и инновационные решения в виде проектов и инициатив. В паспорте TOP анализируются особенности развития Брестского района для определения приоритетов развития и формулирования видения будущего развития Брестского района.

Решать затронутые выше проблемы будет возможно путем разработки эффективной стратегии развития АПК западного региона.

На эффективность стратегии региона влияет немало факторов внешней и внутренней среды. SWOT-анализ позволяет произвести инвентаризацию существующих возможностей и узких мест региона, которые должны быть учтены в процессе стратегического планирования.

В качестве сильных сторон развития Брестского региона можно назвать:

- большая площадь сельскохозяйственных угодий в регионе;
- обеспечение продовольственной безопасности государства, региона должно целиком базироваться на собственном сельском хозяйстве;
- наличие научно-исследовательского потенциала, который способен вывести сельское хозяйство на новый уровень развития.

В качестве слабых сторон определены:

- недостаточная государственная поддержка предприятий агрокомплекса;
- зависимость результатов деятельности, а значит и финансовых показателей от природных условий (например, засуха, пожары, плодородность земель);
- невозможность рентабельного возделывания абсолютно всех сельскохозяйственных культур.

Возможностями развития Брестского региона является:

- интенсификация производства за счет использования современной техники и механизации труда;
- развитие отрасли в связи с ростом числа платежеспособных потребителей продуктов питания;
- развитие и внедрение биотехнологий в сельское хозяйство;
- возможность выработки из сельскохозяйственной продукции не только продуктов питания и кормов, но и биотоплива.

Угрозами производства сельхозпродукции являются:

- природные и техногенные катастрофы;
- нестабильность внешних рынков, прежде всего, цен на с/х продукцию, в первую очередь – на зерно;
- угроза продовольственной безопасности за счет обилия импорта сельскохозяйственной продукции.

Для того чтобы предприятия агропромышленного комплекса Брестского региона развивались, необходимо наращивать объемы и расширять производство, создавать новые направления деятельности и выходить на новые рынки. По нашему мнению, наиболее приемлемой в такой ситуации будет применение стратегии диверсификации. Данная стратегия предлагает рациональное распределение ресурсов, в том числе инвестиций. В рамках такой стратегии рекомендуется рассматривать проекты по производству новых сельхозтоваров, а также принимать участие по расширению рынков реализации.

Применение данной стратегии позволит обеспечить устойчивость к возникающим кризисам (особенно важно в последние годы), обоснованно распределять имеющиеся ресурсы, обеспечивать конкурентные преимущества за счет нового производства, проявлять гибкость при любых изменениях на рынке и обеспечивать привлекательность для потенциальных инвесторов.

Исходя из характера бизнес-процессов, при производстве с/х продукции предлагается применять связанную диверсификацию, т. е. увеличение производства и ассортимента на основе того производства, которое уже освоено. Учитывая высокую конкуренцию на рынке сельхозпродукции, предлагается использовать в Брестском регионе как горизонтальную, так и вертикальную диверсификацию. Горизонтальная предлагает производство таких видов сельхозпродукции, которую можно реализовать постоянным покупателям, например, на консервном заводе производство новых видов консервов.

Вертикальная предлагает развитие производства по вертикали, например, агропромышленное предприятие уменьшает количество посредников и начинает реализовывать свою продукцию в розницу и оптом, создавая свои магазины.

Таким образом, использование стратегии диверсификации, ее грамотная разработка и внедрение позволят увеличить объемы производства и продаж, увеличат доходы и прибыль сельхозпредприятий региона, повысят их конкурентоспособность.

Литература

1. Ансофф, И. Стратегическое управление: пер. с англ. / И. Ансофф. – М. : Прогресс, 1989. – 519 с.
2. Виханский, О. С. Стратегическое управление. / О. С. Виханский. – М., 2003. – 292 с.
3. Паспорт территориально-ориентированного развития Брестского района – 2016. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: brest.brest-region.gov.by.
4. Шнок, А. И. Стратегия развития АПК Беларуси в условиях Евразийской интеграции / А. И. Шнок // Вести национальной академии наук. – 2016. – № 4.

Радчук А. П., к. т. н., доцент,
Сюй Чунвэй, магистр
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ОПЫТ И ПРОБЛЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО И ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В КИТАЕ

Государственно-частное партнерство (ГЧП) – это форма долгосрочного альянса государства и частного бизнеса, которая дает возможность эффективно реализовывать проекты, привлекая различные ресурсы бизнеса. Во многих развитых странах накоплен опыт реализации совместных проектов промышленной, жилищно-коммунальной, социальной и других сфер. Реализация совместных проектов позволяет получить ряд преимуществ как для государства, так и для частных предприятий. К примеру, появляется возможность снижать нагрузку на государственный бюджет и передачи возможных рисков партнерам из бизнеса, привлекая новейшие технологии. Одновременно частные партнеры имеют возможность получать прибыль на вложенный капитал и получение стабильных доходов.

В соответствии с теорией Тейсмона и Клейна в основе ГЧП должно лежать правило совместного принятия решений представителями госорганов и частного бизнеса. Одновременно для эффективного взаимодействия должен быть разработан необходимый механизм, который позволял бы защищать разные интересы, так как типовые договора и контракты не могут это обеспечить.

В современных условиях прослеживаются подходы, направленные на изменение форм государственного управления, особенно это характерно для развивающихся стран и в основном они направлены на решение сфер сотрудничества с частным бизнесом. В этом плане достаточно интересен опыт, накопленный в последние годы в Китайской Народной Республике. Последние десятилетия государство столкнулось с рядом проблем, свойственных при переходе к рыночной экономике. В этой связи для реализации предлагаемых реформ в значительной степени были изменены функции управления в государственных структурах. Как форма сотрудничества государственного и частного капитала в Китае проявилась в 1980 годах. На юге востока муниципальные власти города Шэньчжэнь использовали модель строительства – эксплуатации – передача для сотрудничества с частным капиталом при строительстве электростанции Шачзяо, но реальный рост ГЧП произошел позже.

К началу 2000-х годов стало очевидно, что государственное финансирование и банковские кредиты не отвечают потребностям при быстрорастущей экономике. В этих условиях стало очевидным о необходимости привлечения частного капитала в развитие жилищно-коммунального хозяйства, строительства (особенно дорог), экологии и здравоохранения. Новое направление стало важным при реализации стратегии Китая «Один пояс – один путь», который охватывает 65 стран и регионов, что создало условия для привлечения частных иностранных инвестиций. Годовой инвестиционный спрос для развития логистической инфраструктуры этого проекта достигает 800 млрд долларов США.

В настоящее время, исходя из характера задач, существуют разные типы проектов ГЧП, в разной степени они применяются в Китае:

1) «строй – обладай – эксплуатируй», когда представитель частного бизнеса строит, эксплуатирует объекты без передачи права собственности государству;

2) «строй – эксплуатируй – передавай», когда после строительства и временной эксплуатации частный партнер передает объект государству;

3) «покупай – строй – эксплуатируй», когда после покупки у государства объекта представитель частного бизнеса производит его обновление и эксплуатирует;

4) «проектируй – строй – эксплуатируй», когда частный партнер проектирует, строит и эксплуатирует государственные объекты;

5) «строй – развивай – эксплуатируй», когда частный партнер берет в аренду или покупает объект у государства, вкладывает свои средства в его развитие, а затем эксплуатирует его по договоренности с представителями госорганов.

Используя различные подходы, следует отметить, что наиболее популярной в Китае является вторая модель.

В соответствии с отраслевой классификацией все проекты ГЧП делятся на 18 групп, например, муниципальное строительство и проекты в транспортной инфраструктуре. К 2019 году центр сотрудничества правительства и социального капитала Министерства финансов Китая завершил обработку всей базы проектов и разделил их на две части: как основные и резервные. Проекты, отнесенные к основным, включают такие разделы, как подготовка, закупка, исполнение и передача. Все проекты из этой группы проходят оценку по критериям цены и качества, с определением финансовой доступности. В резервную группу включаются проекты ГЧП на этапе идентификации, которые будут выступать как кандидаты на региональном уровне.

С целью комплексного развития городов к 2020 году был разработан 491 проект ГЧП, общий объем инвестиций более 1500 млрд юаней, а на проекты стоимостью более 1 млрд юаней приходится 60 % от общих вложений. В тоже время наибольшее количество проектов – 2996 – направлено на развитие коммунального хозяйства и строительства, на втором месте – 1120 проектов разработано для развития транспортной структуры. Большинство комплексных проектов городского развития не предусматривает получение операционного дохода и полагаются исключительно на государственные расходы и субсидии. По показателям реализации 98 проектов ГЧП комплексного развития городов находится стадии подготовки, 132 – в стадии закупок, а 261 – на стадии реализации. Показатель реализации проектов составляет 53,16 %, что несколько выше, чем промышленные отрасли. Проводя анализ по текущему внедрению, проекты ГЧП в транспортной инфраструктуре занимают лидирующие позиции и прежде всего из-за их важности, количества и общего объема инвестиций. Например, к 2020 году имелся 21 проект ГЧП со стоимостью более 10 млрд юаней, из них 15 – транспортные, что составляет 71,43 %.

Проекты ГЧП в транспортной инфраструктуре значительно отличаются в основных регионах Китая – восточном, центральном, западном и северо-восточном. Наибольшее количество проектов и объем финансирования приходится на западный регион. Удельный вес транспортных проектов в западном регионе составил 44,54 % от общего числа. В тоже время в центральном, восточном и северо-восточном дои составляют 27,38 %, 24,21 % и 3,87 % соответственно. Одними из лучших проектов ГЧП являются проекты по созданию скоростных автомагистралей первого и второго класса.

При строительстве автомагистралей используются три моделей ГЧП. Первая из них это строительство – эксплуатация – передача, в рамках которой правительство подписывает договор франшизы с частным капиталом для определенного проекта ГЧП, позволяя им инвестировать, строить и эксплуатировать проект в течение периода франшизы и получать прибыль. После окончания периода франшизы проект передается государству. Скоростная автомагистраль Хинчан – типичный случай. Частная компания после завершения проекта получала прибыль за счет взимания оплаты за проезд по скоростной автомагистрали, размещение рекламных щитов вдоль дороги, за счет эксплуатации АЗС.

В тоже время данная модель ГЧП имеет некоторые недостатки, такие как большой подготовительный и переговорный период, множество рисков от действия внешних факторов, кроме этого такие проекты предполагают участие организаций из различных отраслей.

В начале 2000-х годов был использован режим ГЧП как «передача – строительство – передача». Такая форма давала возможность государственным органам получать дополнительные средства для финансирования новых проектов путем передачи существующих активов. С помощью такой модели правительство обменивало акции в приращение, обновляло активы и получало средства для новых проектов. Что касается частного капитала, то это позволяет избежать рисков на этапах подготовки и строительства, то есть частный бизнес сначала покупает право собственности на определенный государственный актив. В течение периода концессии проект эксплуатируется и компания получает доходы. После окончания этого периода проект передается государственным органам. Например, по такому принципу был построен участок скоростной дороги Чунцин на юго-западе Китая.

При строительстве автомагистралей использовалась форма ГЧП, при которой правительство передавало частному капиталу право инвестировать, строить, эксплуатировать и управлять в течение периода франшизы. Таким образом, частный партнер, занимаясь строительством передает проект правительству или назначенному им представителю после окончания периода концессии. Такой принцип реализации проекта в режиме ГЧП был использован при возведении скоростной дороги Гуанчжоу – Фошан – Чжаоцин. Благодаря использованию такой модели строительство было завершено на год раньше запланированного срока с высоким качеством, при этом был установлен рекорд по строительству автомагистрали в провинции Гуандун.

Китай, обладая огромной территорией и большой численностью жителей, имеет серьезные различия в обеспеченности природными ресурсами в своих регионах. Координация регионального развития стала серьезной проблемой. В последнее время структура производства претерпела серьезные изменения. В середине 90-х годов продолжая развивать восточный регион, как лидера развития, были приняты решения по существенному увеличению инвестирования в производства в северо-восточном, центральном регионах. Руководством страны разработана стратегия, направленная на развитие экономического пояса реки Янцзы, строительство района большого залива Гуандон – Гонконг – Макао, а также были предусмотрены проекты, направленные на защиту экологии.

Реализация большого количества проектов стало возможным на основе привлечения частного капитала. Региональное распределение проектов ГЧП позволило решить

многие поставленные задачи в рамках выбранной стратегии. По количеству накопленных проектов ГЧП в первую пятерку входят провинции Шаньдунь, Хэнань, Гуйчжоу, Сычуань и Чжэцзян с 757, 642, 513, 511 и 492 соответственно, что составляет 33,7 % от общего количества проектов. По совокупному объему инвестиций в пятерку ведущих входят провинции Юньнань, Гуйчжоу, Чжэцзян, Сычуань и Шаньдунь.

Не смотря на рост экономики, инфраструктура в юго-западном Китае развита слабо и ощущается нехватка финансовых ресурсов, поэтому там в первую очередь ощущается высокий спрос на проекты ГЧП. Одновременно неразвита инвестиционная среда на северо-востоке, поэтому частному капиталу сложно осуществлять крупномасштабные проекты и получать отдачу от своих вложений.

Изучая опыт развития ГЧП в Китае и других странах, можно сделать выводы о том, что в условиях неустойчивой экономики и высокого спроса на государственные финансовые ресурсы сложно гарантировать постоянный баланс государственных расходов и еще труднее поддерживать его в долгосрочной перспективе. Следует отметить, что, привлекая частный капитал для восполнения пробелов в расходах на общественные блага, является обычным выбором для развивающихся стран, особенно при возникновении таких противоречий.

Правительство Китая считает, что помимо экономии государственных расходов, ГЧП позволяет восполнять недостатки профессиональных знаний государственных служащих, улучшает качество руководства проектами, повышает гибкость и увеличивает инновационность. Это касается и коммунального хозяйства, к примеру, многие предложения правительства, а также рыночная реформа в области общественных благ не могли должным образом сбалансировать справедливость и эффективность их предложений. Только после появления модели ГЧП был создан разумный и эффективный механизм сотрудничества государственного и частного сектора.

Анализ реализации проектов в рамках ГЧП показал, что они имеют ряд преимуществ, в том числе при использовании региональных возможностей и создавая предпосылки для экономического роста. Чтобы получить максимальные выгоды, прежде всего, на местном уровне необходимо обеспечить участие в проектах ГЧП малых и средних предприятий. Однако проекты ГЧП крупные и сложные, и малому бизнесу трудно конкурировать на рынке. Проходится сталкиваться с такими проблемами, как высокая стоимость, длительный подготовительный период, в том числе при подготовки тендерной документации. Для решения этих и других проблем, с которыми сталкивается предприятие малого бизнеса, необходимо стабильное законодательство, направленное на поддержку их при решении об участии в проектах ГЧП. Некоторый опыт уже накоплен в КНР, например, участники торгов, крупные предприятия могут предлагать план субподряда для частных малых предприятий, а также используется политика поощрения участия малых и средних предприятий в проектах ГЧП.

В то же время следует отметить, что пока не создан четкий механизм распределения выгод и рисков при подготовке и реализации проектов ГЧП. Для того чтобы обеспечить привлекательность проектов, необходимо определить границы рисков между государственным и частным капиталом, конкретизировать и оговаривать обязанности сторон, чтобы так не произошло, что государственные органы взяли на себя риски, которые не должны нести предприятия.

Следует отметить, что использование такой формы сотрудничества, как государственно-частное партнерство, как это устроено в КНР, вполне возможно и для нашей республики. Использование проектов ГЧП вполне возможно в таких сферах, как жилищно-коммунальное хозяйство, строительство, здравоохранение, экология и др., особенно в условиях дефицита бюджетного финансирования.

Литература

1. Тейсман, Г. Э. Механизм партнерства: правительственная риторика или схема управления / Г. Э. Тейсман // обзор государственного управления – 2002. – Т. 62, № 2.
2. Кирсанова, И. А. Модели государственного частного партнерства (ГЧП) в Китае. Возможности их применения в белорусской экономике / И. А. Кирсанова, Д. В. Товстолес // Сборник научных трудов. БГУ. 2010. – выпуск 7. – № 1.

Ровенских В. А., к. э. н, доцент
Институт права и управления ГАОУ ВО МГПУ
г. Москва, Российская Федерация

Маматова Ю. В.
Инжиниринговый колледж НИУ БелГУ
г. Белгород, Российская Федерация

РОЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЫ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

Постоянно меняющиеся условия жизни являют собой предпосылку для глубокого изучения экономических постулатов, а также процедуру их внедрения в существующую реальность. В этом смысле приходится задумываться о наличии и развитии у индивидуума экономического мышления.

Специальная подготовленность, а также наличие достаточно широкого кругозора во многом зависят от изучения и обобщения опыта, накопленного в мире. Так, развитие международной интеграции диктует необходимость психологической подготовленности кадров. В этой связи для создания совместных предприятий требуются специально обученные личности, способные оценить положительный опыт одной страны и грамотно связать его со своими намерениями в сфере предпринимательской деятельности [1].

Пожалуй в этом вопросе стоит согласиться с мнениями таких ученых, как Г. Е. Третьяк, Н. В. Гуреминной, М. В. Цыпленковой, А. А. Султановой, А. В. Лаптенюк. Их труды содержат выводы о том, что выделение интернационального (общезначимого) из национального опыта одной страны, а также всесторонний анализ специфических особенностей своей страны помогут правильно применить положительный опыт одной страны для позитивных результатов другой страны [2].

Очевидно, что наличие экономического мышления влияет на возможность определять новые идеи и находить пути их реализации, прогнозировать события и действия, что служит интересам развития общества. Это проявляется как форма мышления человека, его познания и духовного освоения окружающего мира, а также собственного бытия.

Сегодня утвердилось понимание того, что предпринимателю нужны новые психологические установки, которые бы позволили выработать нестандартные подходы к решению тех или иных задач. Главным фактором, обеспечивающим успех собственного дела, является умение взять инициативу на себя при осознании возможных противоречий, которые будут возникать, и путей их разрешения.

Понятно, что уровень успеха предпринимателя может быть различен. И это зависит от широты экономического мышления. В этой связи стоит отметить, что на формирование и функционирование экономического мышления влияют разные компетенции. В их числе: постановка цели, способной быть реализованной, наличие чувства контроля за мыслями и поступками и предвидение будущих последствий.

Нет сомнения в том, что широко мыслящий руководитель будет адекватно реагировать на новые вызовы реальности, предпринимать меры по их разрешению, уделять внимание вопросам экологии и сбережения богатств страны.

Познания в экономической науке, в системе рыночных отношений формируют экономическую культуру предпринимателя, что в последующем послужит основой для экономического мышления. Развитие мозговых функций зависит от степени погружения в изучение экономических основ, правил статистического сбора информации, организации бухгалтерского учета, в изучение приемов экономического анализа и в актуализации современной системы финансовых отношений общества. Будущее, в таком случае, обеспечит предпринимателю такую компетенцию, как возможность решать важные экономические задачи на высоком уровне и с достижением наилучших результатов.

Переходя к рассмотрению вопроса экономической культуры, стоит остановиться на культуре правовой. Речь идет о наличии у предпринимателя знаний в области права. Правовые знания не только усиливают правовую культуру самого предпринимателя, как руководителя, но и его подчиненных. Это положительно влияет на законопослушность обеих сторон. Особенности экономического сознания и поведения являются характеристикой правовой культуры.

Ранее подчеркивалась направленность экономической культуры на формирование практической деятельности людей. В этом направлении мыслей именно осознанное экономическое мышление служит грамотной постановке в решении данного вопроса.

Н. И. Хасанхонова и К. Ф. Эгамбердиев подчеркивают, что «формирование современного экономического мышления – необходимое условие качественного улучшения хозяйственного механизма, ускорения социально-экономического развития страны, важное звено перестройки общественного сознания» [3].

С этим трудно не согласиться. Экономика не может быть обособленной наукой. Её переплетение с социологией и психологией естественным образом демонстрирует эмоциональность, а также рациональность в экономическом мышлении, что подразумевает осмысление и познание современности.

Все это происходит по-разному и во многом зависит от типов экономического мышления. Если придерживаться исследований Н. И. Хасанхоновой и К. Ф. Эгамбердиева, то «разделение экономического мышления на три типа выглядит следующим образом:

– исторически сложившийся (оно также географический): восточный и западный тип экономического мышления;

– по свойству формирования: эмпирический, абстрактный и социально-экономический ориентированный тип экономического мышления;

– цивилизованные типы: экономическое мышление предпринимателя и рабочего» [3].

К перечисленным видам, на наш взгляд, можно добавить адаптирующийся тип экономического мышления, проникающий в современные политические процессы не только с целью их оценки и влияния на экономику страны, но и с целью понимания возможности преодоления негативных последствий.

Данные мысли позволяют говорить не только об экономическом мышлении, но и об экономическом сознании, которые вкуче составляют экономическую культуру. Кстати, именно успешное сочетание одного и второго влияет на эффективность экономической деятельности.

По мнению Т. В. Логиной, выделяются такие функции экономической культуры, как: трансляционная и селекционная [2].

О богатстве селекционной культуры можно судить, полагаясь на мнение, насколько она разнообразна. Чем более разнообразной можно считать экономическую культуру, тем более она богата и наоборот. При нарушении стабильности социальной системы

происходит то, что общественные отношения становятся неустойчивыми, а экономика – малоуправляемой, что негативно сказывается на общественном устройстве государства.

Современные взгляды на экономическое сознание, как на один из элементов экономической культуры, исходят из традиционного толкования экономического сознания.

Конечно, трудно не согласиться с мнением Т. В. Логиновой по поводу того, что «экономическое сознание как разновидность общественного сознания подчиняется общим закономерностям развития его структуры. Ведь в экономическом сознании присутствует симбиоз экономической науки, экономической идеологии и экономической психологии» [2].

Считаем важным подчеркнуть следующее. Экономическая культура является регулятором экономического поведения субъекта: от негативной до позитивной позиции в зависимости от типа ситуации. Задачи государства состоят в том, чтобы обеспечивать позитивную позицию в любой ситуации, реализуя при этом такие функции экономической культуры, как трансляционную, селекционную и инновационную.

Литература

1. Личность предпринимателя / Г. Е. Третьяк [и др.]. – М. : Издательский дом «Академия Естествознания», 2014. – 20 с.

2. Логинова, Т. В. Специфика экономического мышления в условиях социальных трансформаций / Т. В. Логинова // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 2 (часть 2).

3. Хасанхонова, Н. И. Современные типы экономического мышления / Н. И. Хасанхонова, К. Ф. Эгамбердиев // Евразийский Союз Ученых (ЕСУ). – № 3 (2018). – 48. – С. 64–67.

Федорова Н. В., к. э. н., доцент
ФГБОУ ВО «Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева»,
г. Красноярск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОЯРСКОГО КРАЯ: ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРИДОРОЖНОГО СЕРВИСА

Рынок внутреннего туризма стремительно развивается. Несмотря на различные ограничения, путешественники позитивно относятся к новым трендам на виды отдыха и интересуются новыми местами для потенциальных поездок внутри страны [1, 4]. Красноярский край обладает значительным туристско-рекреационным потенциалом, а также большим ресурсом экологически чистых, свободных от промышленных предприятий, территорий. Однако наличие высокого туристского потенциала оказывается недостаточно для того, чтобы вклад туристской отрасли в формирование валового регионального продукта стал значительным. Очевидным является и то, что, несмотря на разнообразие направлений в области туризма, туристический потенциал Красноярского края используется далеко не в полной мере [3]. И большое значение в развитии внутреннего туризма играет инфраструктура, способствующая или ограничивающая его развитие. В данной статье мы остановимся на очень важном направлении развития внутреннего туризма – это состояние и перспективы развития придорожного сервиса.

Современная автомобильная дорога представляет собой комплексное сооружение, основным назначением которого является удобство и безопасность движения транспортных средств, а также своевременное и качественное обслуживание находящихся в пути как автомобилей, так и водителей с пассажирами.

Сеть объектов придорожного сервиса предназначена для создания комфортных условий жизнедеятельности находящихся в дороге людей. В нее входят, например: мотели, хостелы, площадки отдыха, площадки для кратковременной остановки автомобилей, охраняемая парковка; пункты питания, такие как рестораны, кафе, столовые и буфеты; пункты торговли – магазины и киоски; автозаправочные станции (АЗС), дорожные станции технического обслуживания автомобилей (СТОА), пункты мойки автомобилей на въездах в город, устройства для технического осмотра автомобилей (эстакады и смотровые ямы) и устройства аварийно-вызывной связи [2].

В настоящее время на автомобильных дорогах страны сеть объектов придорожного сервиса во многом уступает мировому уровню МФЗ, включая в себя массу недостатков и несовершенств. К числу наиболее распространенных относятся: несоблюдение общепринятых и утвержденных законодательством Российской Федерации стандартов, неправильное размещение элементов сооружений относительно проезжей части дороги, отсутствие контроля со стороны административных органов, непродуманная концепция построения сети придорожного сервиса, недостаточное количество имеющихся услуг и отсутствие единой стратегии маркетингового развития. Все это отрицательно влияет на возможность развития внутреннего туризма, привлечение капитала и создание новой ниши инвестиционных потоков, приводит к возникновению неудовлетворенности среди

автолюбителей, туристов и дальнобойщиков, в следствие чего понижает общий статус нашей страны [5,6]. Одной из основных причин создавшегося положения являются особенности и разнообразие климатических условий Красноярского края, отсутствие грамотного и комплексного анализа существующих проблем и мотивационной программы для потенциальных инвесторов.

Решение вопросов, связанных с совершенствованием качества услуг придорожного сервиса, дает возможность развития Красноярского края. Край обладает некоторым количеством объектов придорожного сервиса, которые не используются либо используются неэффективно. Их развитие позволит снизить затраты на формирование новых объектов. Также это способствует повышению притягательности объектов придорожного сервиса для бизнеса. Ориентация на бизнес-процессы и предпринимателей обеспечивает высокую степень цивилизованности рыночных отношений на территории. Качественно сформированная инфраструктура способствует привлечению внимания со стороны потребителей, посещающих край в туристических целях. А также положительный имидж Красноярского края повышает его инвестиционную привлекательность для государства и крупных частных предприятий. Таким образом, у Красноярского края появляется перспектива дальнейшего стабильного развития. Все это ведет к повышению удовлетворенности потребителей, развитию внутреннего туризма и обеспечению роста притягательности территории для человека и позволяет увеличить потребительский спрос на услуги придорожного сервиса [7,8].

Для развития внутреннего туризма стало необходимым определение приоритетных направлений развития придорожного сервиса и оценка перспектив реновации имеющихся объектов придорожной инфраструктуры в приоритетных локациях и создания новых объектов придорожного сервиса.

Для достижения поставленной цели по развитию внутреннего туризма нами определены основные цели формирования инфраструктуры придорожного сервиса, оценены потребности в дополнительных объектах придорожного сервиса.

В ходе проведения работ по оценке уровня удовлетворенности потребителей услугами придорожного сервиса были проведены маркетинговые исследования в следующих формах:

1. Глубинное интервью. Респондентами выступили водители большегрузных автомобилей (дальнобойщики, перевозящие грузы на длительные расстояния, более 3000 км).

2. Опрос потребителей услуг придорожного сервиса. Исследование причин и списка проблем потребительского поведения в части удовлетворенности объектов придорожного сервиса на территории Красноярского края проводилось в конце 2021 – начале 2022 года посредством заполнения респондентами письменной анкеты, распространенной аналитиками в социальных сетях (Вконтакте, Одноклассники и др.).

В ходе изучения мнения потребителей о качестве услуг придорожного сервиса был проведен опрос, позволяющий выявить факторы, влияющие на выбор потребителем объекта придорожного сервиса в процессе путешествия по федеральным трассам. В опросе приняли участие 294 жителя Красноярского края и др. регионов Российской Федерации. Полученные результаты опроса перед обработкой проходили синтаксический и логический контроль, на этапе которого были исключены 7 анкет, заполненных не полностью или заполненных с отсутствием логики и разумных соображений.

Анализ, проведенный на основе глубинного интервью и опроса потребителей услуг придорожного сервиса, позволил сделать следующие выводы:

1. Ключевыми сервисами при выборе места остановки являются наличие АЗС, пункта питания, теплого туалета и удобных путей подъезда, парковка, причем освещенная и охраняемая. Качественными показателями, к примеру, такого объекта, как теплый туалет являются следующие характеристики: чистота и наличие средств гигиены. Водители-дальнобойщики, например, обращают внимание на наличие навесных конструкций, с помощью которых можно укрыться от погодных условий (снега, дождя, солнца).

2. Водителю важно, чтобы весь комплекс услуг придорожного сервиса был в одном месте, а не разбросан по дороге. Немаловажное значение имеет комплекс гигиенических услуг (душ, прачечная). Вопрос удобства расположения объектов относительно друг друга приоритетный для потребителя. Предпочтительнее комплекс объектов, включающий в себя группу предоставляемых услуг, например, мотель с пунктом питания и автозаправочной станцией будет более востребованным, по сравнению с одиноко стоящим пунктом питания.

3. Совокупная стоимость услуг, которыми пользуются дальнобойщики, серьезно превышает выделяемые им работодателем средства, из-за чего в желании не тратить собственные средства водители часто не пользуются некоторыми услугами придорожного сервиса, предпочитая использовать собственное транспортное средство в качестве ночлега или пункта питания.

4. Выявлен недостаток объектов придорожного сервиса по направлениям Красноярск – Ачинск и Красноярск – Енисейск, так как респонденты неоднократно указывали на почти полное отсутствие придорожного сервиса, необходимого для комфортного передвижения между данными населенными пунктами.

5. Одним из важнейших критериев оценки услуг придорожного сервиса для потребителей является не столько наличие точек придорожного сервиса, сколько качество предоставляемых там услуг. Большая часть объектов имеет определенные проблемы с качеством, которые ухудшают отношение к ним у потенциального потребителя услуги. Особо пристальное внимание этому уделяют водители-дальнобойщики, регулярно проезжающие по одному и тому же направлению. Анализ их мнения наиболее ценен для исследования, так как именно они являются ключевыми потребителями придорожного сервиса.

6. Большинство существующих объектов нуждаются в контроле качества и соблюдения обязательных государственных стандартов и последующей реновации. Множество заведений придорожного сервиса достаточно сильно устарели и не способны предоставлять услуги требуемого уровня, из-за чего потребители не имеют желания их посещать.

По результатам анкетирования мы смогли выявить, что 44,3 %, что составляет практически половину опрошенных респондентов, не устраивает количество точек придорожного сервиса. Таким образом, в результате проведенного исследования очевидна тенденция общей неудовлетворенности потребителя количеством объектов, на которых предоставляются услуги придорожного сервиса. Из этого можно сделать вывод, что в крае наблюдается необходимость в формировании и развитии полноценной инфраструктуры придорожного сервиса.

По направлениям севера и севера-востока данная проблема особенно заметна, что мы можем понять на основе ответов респондентов. Анализ потребительских предпочтений показал комплексный недостаток объектов придорожного сервиса по пути в Якутию, Бурятию, Забайкальский край, Богучаны, Туру, Ванавары, а также в целом по направлениям Красноярск – Енисейск и Красноярск – Ачинск.

Респонденты выразили нужду в следующих объектах: стоянках для большегрузов, пунктах питания, отопливаемых туалетах, мотелях, точках Wi-Fi.

Подводя итог по анализу потребностей потребителей в дополнительных объектах придорожного сервиса, мы можем сделать вывод о том, что в целях удовлетворения потребительских запросов и нужд необходимо создавать новые комплексы инфраструктуры придорожного сервиса с необходимыми услугами.

Таким образом, в настоящее время рынок придорожного сервиса в России находится на границе стихийного и развивающегося рынка. Сфера услуг придорожного обслуживания представлена частным бизнесом и объектами бытовых услуг населенных пунктов, на территории которых они располагаются, а также крупными сетевыми объектами, оказывающими широкий комплекс услуг участникам дорожного движения. Основной тенденцией развития рынка придорожного обслуживания можно назвать рост потребительских требований к составу и качеству реализуемых товаров и услуг.

Литература

1. «Концепция развития объектов дорожного сервиса в Российской Федерации» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rosavtodor.ru/activity/road-service-dev/150/>.

2. Евсеева, А. А. Экономический анализ проблем устойчивого функционирования придорожного сервиса в России в кризисных условиях / А. А. Евсеева, В. Н. Басков, Н. Г. Устименко // Современные научные исследования. [Электронный ресурс]. – 2014. – Выпуск 2. – Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2014/55022.htm>.

3. Об одобрении Концепции развития туристской индустрии в Красноярском крае: распоряжение Правительства Красноярского края от 27.12.2016 N 1174-р ред. от 22.01.2020.

4. Миронова, Н. А. Туристская отрасль в контексте цифровой экономики / Н. А. Миронова // Московский экономический журнал. – 2020. – № 5. – С. 62.

5. Многофункциональные зоны на трассах: какой бизнес здесь востребован? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://vozledorogi.ru/media/mnogofunkcionalnye-zony-na-trassah-kakoy-biznes-zdes-vostrebovan>.

6. Сервис вдоль дорог: проблемы, пути развития, оценка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zen.yandex.ru/media/dorinfo.ru/servis-vdol-dorog-problemy-putirazvitiia-ocenka-5db2ad261febd400b16d3756>.

7. Федорова, Н. В. Совершенствование туристской отрасли в регионах РФ на основе разработки маркетинговой стратегии развития внутреннего туризма / А. А. Евсеева, В. Н. Басков, Н. Г. Устименко // Вестник Алтайской академии экономики и права. [Электронный ресурс] – 2021. – № 11-2. – С. 318–325; URL: <https://vael.ru/ru/article/view?id=1953> (дата обращения: 02.10.2022).

Чудакова С. А., к. э. н., доцент
«Российский экономический университет имени Г. В. Плеханова»,
Смоленский филиал
г. Смоленск, Российская Федерация

ПРОБЛЕМЫ ИНФЛЯЦИИ В РОССИИ

На всей траектории развития России инфляционные всплески связывались с агрессивными факторами внешней среды, как правило, международной. Рост цен в России тесно связан с курсом валюты, который на протяжении более двадцати лет имел только положительный рост. От валютного курса зависят и цены на мировое сырье как импортируемого, так и экспортируемого в Россию. Однако в настоящее время Россия сдерживает санкционное давление и курс рубля укрепился.

На сегодняшний день сложились весьма четкие триггеры инфляционных процессов в России, среди них:

- девальвация валютного курса российского рубля на международном рынке;
- санкционный режим, импортозамещение, геополитика;
- котировки цен на энергетических и сырьевых биржах.

Исходя из этого повышается актуальность мероприятий по минимизации инфляционных рисков при одновременном обеспечении устойчивости экономики России. Это обусловлено несколькими факторами:

- во-первых, фактор инфляционных рисков в период кризиса, пандемии, вооруженных конфликтов;
- во-вторых, формирование адекватной системы минимизации инфляционных рисков.

Рост инфляции приводит к разнообразным негативным последствиям, который наносят удар по стабильности государства [4].

Инфляция отрицательно воздействует:

- на стабильность валютного курса российского рубля;
- колебание ключевой ставки Центрального банка, так как именно от ставки зависит моментная характеристика кредитного биржевого рынка;
- динамику инвестиционной и деловой активности. При высокой инфляции снижается покупательский спрос, следовательно, снижается и активность предпринимательских структур, которые переходят в режим ожидания и накопления, что приводит к снижению фискальной политики бюджета.

Данные факторы выступают основными рисками в экономической и финансовой безопасности экономики России.

ЦБ принимает беспрецедентные меры по сдерживанию инфляции, так как является основным регулятором, при этом оказывая помощь бизнесу [2].

Инфляция колеблется из года в год, что можно наблюдать на рисунке 1.

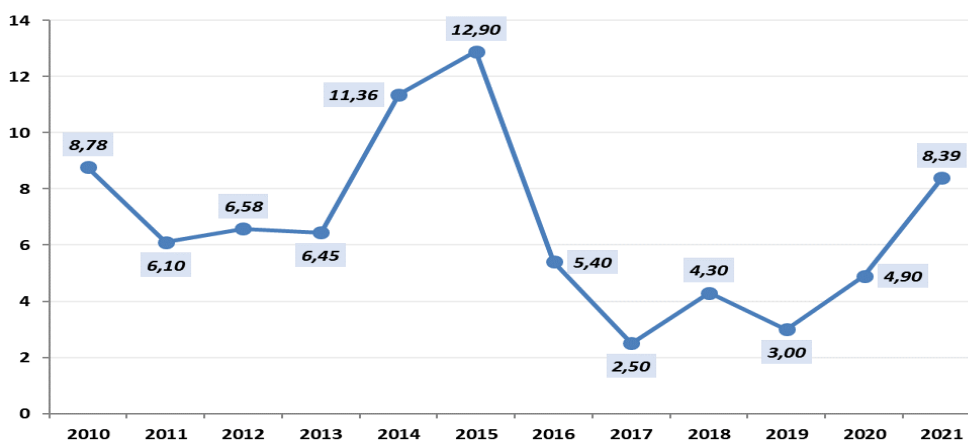


Рисунок 1 – Динамика инфляции по годам

Рос инфляции в 2021 году был вызван последствиями пандемии. Однако в 2022 году инфляция значительно выросла, это связано с беспрецедентным санкционным давлением западных стран, что можно наглядно наблюдать на рисунке 2.

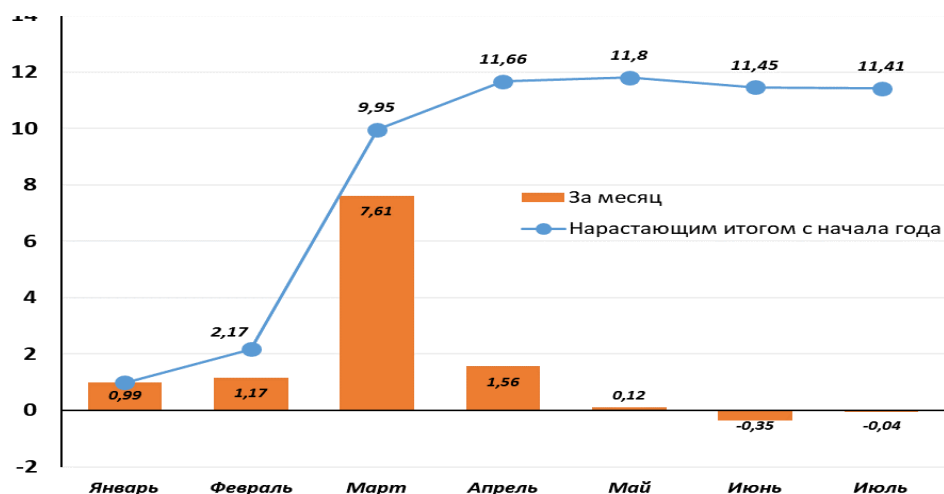


Рисунок 2 – Инфляция в России по месяцам

По прогнозу ЦБ уровень инфляции в 2022 году составит 11–13 %, в 2023 году 5–7 % и в 2024 году стабилизируется до базовой в 4 %, это связано с прекращением торгово-экономических отношений в значительной мере с Западом. Определение базовых ставок основано на реальной и ожидаемой динамике инфляции по отношению к ее цели, развитию экономики на ожидаемом горизонте, внутренних и внешних условиях и других факторах [2].

Оценивая мировое развитие и уровень инфляции, можно сказать о кризисных явлениях повсеместно, росте цен, это связано с последствиями пандемии, непродуманной внешней политикой и санкционным давлением на Россию, которое негативно сказывается и на их экономику [1].

Россия предпринимает шаги по регулированию внешнего долга, проводит финансовые реформы для стабилизации финансово-банковской системы и снижения ожидаемого уровня инфляции, развивает реальный сектор экономики, укрепляет национальную валюту, укрепляет связи с дружественными странами, поддерживает их экономику.

Литература

1. Чудакова, С.А., Шашин Р.Ю. Стратегия развития экономики до 2035 года / С.А. Чудакова, Р.Ю. Шашин // В сборнике: Политика, образование, экономика и право в социальной системе общества: новые вызовы и перспективы материалы Международной студенческой научно-практической конференции. – М., 2016. – С. 182–185.
2. Новикова, Н. Е. Конкурентоспособность организации как условие успешного функционирования на потребительском рынке / Н. Е. Новикова // Общество и экономическая мысль в XXI в.: пути развития и инновации: материалы VI Международной научно-практической конференции. – Воронеж, 2018. – С. 63–67.
3. Сапожникова, С. М. Применение цифровых технологий в финансовом секторе экономики / С. М. Сапожникова, Н. В. Рейхерт // В сборнике: Актуальные проблемы теории и практики управления. сборник научных статей IX Международной научной конференции. – Смоленск, 2019. –С. 279–285.
4. Астамирова, Х. Х. Инфляция и ее социально-экономические последствия / Х. Х. Астамирова, Ф. М. Шахаева // Вопросы устойчивого развития общества. – 2021. – № 3. –С. 123–125.

5 СЕКЦИЯ
РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
СТАБИЛЬНОСТИ

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

ЭМОЦИОНАЛЬНЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ В СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА

Происходящие сегодня перемены обусловили необходимость инновационного развития делового сообщества, а значит повышения эффективности деятельности руководителей организаций, составляющих данное сообщество. Наблюдаются динамичные изменения в системах управления как коммерческих, некоммерческих организаций, так и правительствах различного уровня. Новые технологии и социальные изменения в сочетании с явлением глобализации изменяют правила классического менеджмента. В период информационной экономики основным источником конкурентных преимуществ и результатов деятельности предприятий выступают нематериальные активы, которые, по оценкам экспертов, составляют в отношении материальных 70 до 30 процентов.

Профессиональная деятельность людей сопровождается эмоциональной напряженностью, вызванной высокой степенью ответственности, интенсивными межличностными отношениями, что, в свою очередь, повышает значимость изучения такого понятия, как эмоциональный интеллект.

Именно формирование и эффективное использование нематериальных активов становится предпосылкой развития современного общества и безусловным преимуществом в экономическом пространстве. Носителями знаний и умений, необходимых для обеспечения предприятия нематериальными активами, являются люди с их эмоциональным и интеллектуальным потенциалом. Интерес к нему связан как со стремлением целостно оценить способности сотрудников, понимать и управлять эмоциями, прогнозировать результативность человека в различных видах деятельности. В этих условиях особую актуальность приобретает изучение роли эмоционального интеллекта в эффективности деятельности личности.

Способность осознавать и управлять собственными эмоциями в критический момент, не подвергаться гневу, раздражению и отчаянию безусловно значительно влияет на успешность деятельности человека как в личном, так и в профессиональном плане. Исследования доказывают, что те, кто управляют собственными эмоциями и понимают чужие, – более успешны во всех сферах деятельности. Они подключают к разуму эмоции, используя его как можно более эффективно. Работники, которые не могут контролировать свои эмоции, постоянно находятся в состоянии внутренней борьбы и, как следствие, не могут сконцентрироваться на поставленных задачах [1].

Осознавая важное влияние эмоционального интеллекта на результаты деятельности предприятия, важной задачей современной науки есть исследование сущности этого понятия и оценки его влияния. Ведь, несмотря на широкий спектр исследований в области эмоционального интеллекта, до сих пор не определено конкретно влияние эмоционального интеллекта на систему менеджмента и принятие управленческих решений менеджерами разных уровней управления. Неопределенность ответа на этот вопрос побудила к исследованию этой проблемы.

Изучение эмоционального интеллекта берет свое начало с 90-х годов XX ст. Впервые его ввели и начали исследовательскую деятельность по его изучению американские психологи Дж. Майер и П. Саловей. Однако наиболее широкие и масштабные исследования и ответ на этот вопрос получили после опубликования в 1995 году труда Д. Гоулмана "Emotional Intelligence". Автор утверждает, что общий интеллект IQ лишь на 20 % влияет на успех человека во всех его сферах жизни, а умение контролировать собственные эмоции, то есть эмоциональный интеллект EQ, формирует 80 % успеваемости.

Феномен понятия эмоционального интеллекта изучали ряд ученых психологов: Э. Носенко, К. Петридес, Э. Фернхэм, Р. Бар-Он, Д. Люсин, Д. Карузо, П. Саловей и Дж. Майер и др. А также влияние эмоционального интеллекта на трудовую деятельность исследовали следующие экономисты: Г. Беккер, Т. Шульц, К. Стайнер, И. Дидяк и др. В современных условиях экономического кризиса принятие решения менеджерами разных уровней управления происходит в эмоционально напряженных условиях, требуя при этом качественного и эффективного результата.

Сложная и нестабильная внешняя среда, в связи с высокой конкуренцией, мировым экономическим кризисом, негативно влияет на корпоративную культуру, повышение уровня конфликтности. Одновременно повышение эффективности управленческой деятельности можно достичь благодаря реализации менеджером своего управленческого потенциала, а именно – эмоционального интеллекта [1].

В Республике Беларусь, к большому сожалению, эмоциональная составляющая трудового потенциала недооценивается, следствием чего является массовый отток квалифицированных работников за границу, распад многих коллективов и, в конце концов, снижение государственных конкурентных позиций на международном рынке труда.

Роль эмоционального интеллекта в эффективности деятельности (на примере руководителей) исследовала Е. А. Хлевная [2]. В реализуемом исследовании конструкт эмоционального интеллекта рассматривается, как исключительно когнитивная способность воспринимать, анализировать, интерпретировать эмоции, повышать эффективность мышления с помощью эмоций, понимать и рефлексивно регулировать эмоции, а также эффективно использовать их для решения задач. Данные аналитических исследований свидетельствуют о наличии тесной связи эмоционального интеллекта с признаками физического, психологического и психосоматического здоровья и, как следствие, результативности деятельности. Доказано, что у руководителей, по сравнению с теми, кто не занимает руководящих позиций, выше общий уровень эмоционального интеллекта, более развиты способности идентификации эмоций, использования эмоций в решении задач, понимания эмоций и сознательного управления эмоциями. Теоретически обоснована и эмпирически обнаружена положительная взаимосвязь между уровнем эмоционального интеллекта и эффективностью личности в управленческой деятельности, выраженной в степени достижения ключевых показателей эффективности. Высокий уровень развития способностей распознавать и интерпретировать эмоции, возникающие в процессе профессиональной деятельности, использовать их для решения управленческих задач, управлять своими эмоциями и эмоциями окружения повышает эффективность деятельности и, в частности, прибыльность организации и рентабельность вложенных в ее развитие инвестиций.

Для начала дадим определение сущности понятия эмоционального интеллекта. По мнению Дж. Майера и П. Саловея, «эмоциональный интеллект является совокупностью когнитивных способностей к идентификации, пониманию и управлению эмоциями» [3].

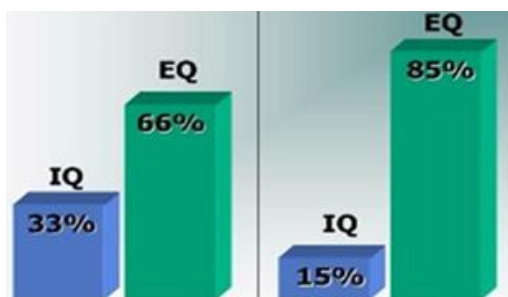
По Д. Гоулмену, «эмоциональный интеллект – это способность осознавать собственные чувства, чувства других людей, мотивировать себя и других, управлять эмоциями как наедине с собой, так и по отношению к другим. Он вычисляется как сумма показателей семи способностей: самосознание, самомотивирование, устойчивость к фрустрации, контроль за импульсами, регуляция настроения, эмпатия, оптимизм» [4].

На основе проведенного литературного анализа понятия эмоционального интеллекта, нами предложено усовершенствованное определение сущности этого понятия в системе менеджмента: эмоциональный интеллект – это способность осознавать, понимать, принимать и управлять своим эмоциональным состоянием в трудовой деятельности и принятии управленческих решений. Также это осознание и управление отношениями с другими людьми с целью эффективного решения поставленных задач, формирования корпоративной культуры и мотивирования работников. Словосочетание «эмоциональный интеллект» часто вызывает удивление, поскольку принято считать, что эмоциональное и рациональное должно быть не связано. То есть личное и бизнес должно быть отдельно, решения должны быть не эмоциональные, а рациональные. Такой устаревший стереотип часто сдерживают развитие науки об эмоциональном менеджменте. На самом деле, рацию и эмоцию могут сосуществовать, и это может быть эффективно. И ради выявления взаимосвязи этих двух понятий следует исследовать последовательность принятия решений работниками и менеджерами разных уровней управления.

Обработка любой информации начинается в спинном мозге, поэтому перед рациональным осмыслением она должна пройти через весь мозг, а также через лимбическую систему, в которой и формируются все эмоции. Прежде чем решение будет приниматься рациональным мышлением, информация уже будет видоизменена под влиянием эмоций. Следовательно, эмоциональный интеллект подразумевает эффективную связь между рациональными и эмоциональными центрами мозга [5].

Можно сказать, что небольшая часть EQ есть у каждого человека с рождения, дальше он развивает его и возможно приобретает новые навыки (использование развитого врожденного и приобретенного). Важность развития эмоционального интеллекта отлично описывает цитата Джека Уэлча: «Конечно, людей, обладающих высоким эмоциональным интеллектом гораздо меньше, чем просто людей образованных, однако, судя по опыту, знание принципов EQ для лидера гораздо важнее. Вы просто не сможете им пренебречь» [1].

Стоит отметить, что часто EQ имеет более весомый характер влияния на результативность деятельности, успешность и достижение поставленных целей, чем IQ. Ведь не всегда можно отождествлять понятия «умный» и «успешный». Одно из исследований Д. Гоулмена показывает важность эмоционального интеллекта для руководящей работы (рисунок 1).



Все виды работ Руководящая работа
Рисунок 1 – Важность эмоционального интеллекта

От уровня эмоционального интеллекта зависит 85 % эффективности деятельности менеджера. Также следует учитывать, что чем выше уровень управления менеджера, тем выше его ответственность за принятие решений, а следовательно, тем выше должен быть уровень эмоционального интеллекта.

Как уже отмечалось, эмоциональный интеллект – это не только способность управлять собственными эмоциями, а это также умение управлять отношениями с другими людьми, формировать корпоративную культуру и мотивировать работников. На рисунке 2 изображена матрица взаимосвязей между субъектами эмоционального интеллекта и процессами трудовой деятельности.

Умение осознавать собственные эмоции важно начальным этапом развития эмоционального интеллекта. Самоосознание (self-awareness) – это ваша способность точно замечать и правильно воспринимать свои эмоции. То есть эмоционально компетентный менеджер может дать ответы на вопрос, что он сейчас чувствует, что для него важно. Чем четче он может ответить на эти вопросы, тем лучше у него развита способность к самопознанию. Поняв наличие и суть определенной эмоции, а также его источник, руководителю легче управлять своим эмоциональным состоянием и принимать соответствующие решения. Это значительным образом влияет на индивидуальную производительность, уровень удовлетворения, стрессоустойчивость, самомотивацию, силу воли, самокритичность и повышает желание развиваться.

	<i>Менеджер</i>	<i>Коллектив</i>
<i>Осознание</i>	<p>Самосознание Умение выявить, понять и принять собственный эмоциональный склад</p>	<p>Эмпатия Умение выявить, понять и распознать эмоциональное состояние других людей</p>
<i>Управление</i>	<p>Самоуправление Умение контролировать, направлять и управлять своими эмоциями</p>	<p>Менеджмент Умение управлять, организовывать, формировать и контролировать отношения с другими людьми</p>

Рисунок 2 – Матрица взаимосвязей между субъектами эмоционального интеллекта и процессами трудовой деятельности

Самоконтроль (self-management) – это возможность использовать осознание ваших эмоций, чтобы оставаться гибким и положительно направлять свое поведение. То есть это способность управлять своим поведением, а именно воздерживаться от определенных действий или, наоборот, действовать, несмотря на определенные эмоции. Менеджер, который осознает собственные эмоции, он действует уже не импульсивно, а осознанно. Еще одним показателем уровня внутренней эмоциональной компетентности является умение и желание заботиться о своем физическом здоровье, занятия спортом и слежка за своим питанием.

Уровень эмпатии несколько сложнее, поскольку здесь необходимо научиться распознавать, чувствовать и понимать эмоциональное состояние других людей и коллектива в целом. Однако, освоив этот уровень эмоционального интеллекта, менеджеру гораздо

легче формировать и поддерживать организационную культуру на предприятии, формировать слаженный и дружеский коллектив, направлять его к определенной корпоративной цели и повышать производительность труда, как индивидуальных работников, так и предприятия в целом. Это умение тесно связано с самопознанием и самоконтролем.

Д. Гоулмен на основе собственных проведенных исследований утверждает, что создание климата в компании на 50–70 % зависит от руководителя. Именно эмоциональное состояние менеджера является одним из важнейших факторов воздействия на психологический и эмоциональный климат коллектива и, как следствие, результативность труда рабочих. «Менеджер с высоким эмоциональным интеллектом способен распознать и удачно управлять чувствами и настроениями подчиненных с целью эффективной мотивации. Доказано, что уровень эмоционального интеллекта влияет на все составляющие процесса эффективного управления. Лидер с высоким эмоциональным интеллектом имеет способность зарождать чувство уверенности у подчиненных в случае ее отсутствия, что служит повышению уровня коллективной эффективности» [4].

Таким образом, уже не требует доказательства тот факт, что эмоциональный интеллект является важной и влиятельной частью управленческого потенциала предприятия. Достижение успешной самореализации, рост интеллектуальных способностей, производительности труда и обеспечения комфортных взаимоотношений в коллективе напрямую зависит от уровня эмоционального интеллекта личности.

Учитывая это и на основе проведенного исследования, мы сформировали такой вывод, что эмоциональный интеллект имеет значительное влияние на принятие управленческих решений и систему менеджмента. Именно поэтому изучение вопроса эмоционального интеллекта, влияние на трудовую деятельность работника, коллектива и предприятия в целом важно и требует дальнейшего детального исследования.

А его развитие и комплексное эффективное использование является важной задачей для современной экономики. В дальнейшем необходимо исследовать возможности, пути развития и оценивания эмоционального интеллекта, его влияние на мотивирование работников и формирование корпоративной культуры.

Литература

1. Дидяк, И. Эмоциональный интеллект как важная составляющая управленческого потенциала организации / И. Дидяк // Экономический анализ – 2019. Вып 11. – Ч.1 С.51–53.
2. Хлевная, Е.А. Влияние уровня эмоционального интеллекта руководителей на степень достижения ключевых показателей эффективности организации / Е.А. Хлевная // Менеджмент в России и за рубежом – М. : 2011. – № 4. – С. 126–133.
3. Mayer, J. D. Models of emotional intelligence / J. D. Mayer, P. Salovey, D.R. Caruso // R.J.Sternberg (ed.). Handbook of human intelligence (2nd ed.). – New York, 2017.
4. Гоулмен, Д. Эмоциональный интеллект на работе. / Д. Гоулмен. – М. : АСТ, 2009. –476 с.
5. Bradberry, T. Emotional Intelligence 2.0 / T. Bradberry, J. Greaves Talent Smart: – 2019. – 255 p.

Викторович Е. С., аспирант
Республиканский институт высшей школы,
г. Минск, Республика Беларусь

РОЛЬ PUBLIC RELATIONS В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНОВ УПРАВЛЕНИЯ

Рост значимости «Public Relations» (PR), или связей с общественностью, в XXI в. обусловлен самим процессом формирования деловой среды, которая становится все более зависимой от общества, общественного мнения и поведения. Во всех областях человеческой деятельности PR приобрел колоссальное значение. Каждая отрасль по-своему определяет важность этого инструмента для себя. В большей или меньшей степени он используется практически везде: политике, бизнесе, благотворительности и т. д.

Отцом Public Relations, как независимой отрасли бизнеса, принято считать Айви Ли – журналиста из США, который на практике применял искусство связей с общественностью для защиты репутации магнатов. В 1904 г. им было создано свое PR-агентство. В 1907 г. он опубликовал «Декларацию о принципах». Основную задачу в организации работы Public Relations автор сводил к взаимодействию с прессой [1, с. 27].

В настоящее время, когда значительно возросло число каналов коммуникации, у общества появляется все больше возможностей выразить свое мнение публично, тем самым оказывать колоссальное воздействие на имидж и репутацию органов государственной власти. Практика информирования граждан по поводу реализации политики на государственном уровне стало важным индикатором открытости и эффективности работы органов власти. Роль PR в создании коммуникативной стратегии органов власти является особенно актуальной и востребованной, поскольку она вызвана необходимостью трансформации государственного управления в сторону большей открытости, поиска новых форм подобного общения.

В странах Европы развитие Public Relations шло под воздействием американских подходов. Многочисленные промышленные предприятия, органы власти в государстве создали центральные и местные организации, которые включали в себя департаменты по связям с общественностью, другие применяли консультантов по Public Relations.

В настоящее время Public Relations чаще всего определяют как управленческую деятельность, которая ориентирована на увеличение коммерческого успеха организации и совершенствование ее стратегических перспектив, а также на взаимодействие с людьми, которые нужны для выполнения данных задач. По сути, это управленческие функции, которые сфокусированы на организации двустороннего взаимоотношения и увеличения пользы от отношений компании и общества. Создание эффективных связей с общественностью состоит в том, чтобы передавать сообщения, которые не только отражают цели компании и ориентированы на увеличение прибыли, но и удовлетворяют общественные потребности [2, с. 84].

Таким образом, PR, или связи с общественностью, можно рассматривать как особую функцию управления, которая заключается в косвенном и мягком характере управляющих воздействий. При этом цели PR так или иначе сводятся к манипуляции

мнением других групп, учреждений или масс населения. В психологическом плане главным является то, что PR, в отличие от коммерческой рекламы и других видов коммуникаций, практически не использует методы прямого воздействия. PR – это технологии особого предельно тонкого влияния на человеческую психику. Косвенное воздействие подталкивает адресата к тому, чтобы тот принял нужное инициатору PR-воздействия решение, сформировав соответствующее мнение.

Однако нередко скрытое управление преследует вполне благородные цели. Например, родители вместо приказов незаметно безболезненно управляют ребенком, ненавязчиво побуждая его к правильным действиям. То же самое – во взаимоотношениях руководителя с подчиненным. В обоих случаях адресат сохраняет достоинство и осознание своей свободы.

Если рассматривать PR-деятельность по отношению к органам государственной власти основным, то основополагающим принципом PR считается достижение консенсуса между властью и обществом. Связи с общественностью в государственных структурах – это взаимодействие граждан и общественных институтов со структурой государственного аппарата (органами, организациями, учреждениями), сориентированное, прежде всего, позиционированием государственного учреждения как гаранта необходимых его целевой аудитории истин. Основной целью государственного PR является создание положительного имиджа власти, а также эффективной коммуникации [3, с. 352].

Специалисты по связям с общественностью, ориентируясь на общественное мнение, должны выстраивать взаимодействие с обществом таким образом, чтобы принимаемые решения учитывали общественное мнение. Общественное мнение – это мнение, обладающее признаками объективности, поддерживаемое большим числом людей, представителями определенной социальной группы или субкультуры в данном обществе.

Население, как правило, ждет от властных структур решения своих вопросов, а не рассказов о трудностях их решения. Власть – это символ решения проблемы, а не символ колебаний [4, с. 400].

Огромную роль PR-службы оказывают на прогнозирование общественно-политических процессов на основе изучения общественного мнения, реакции на те или иные события или решения. С помощью этих данных моделируется поведение людей, принимаемые решения и дальнейший ход развития ситуации. При этом нужно учитывать, что особенностью государственного пиара является необходимость охвата всего населения, а не какого-либо отдельного его сегмента, как это имеет место в случае рекламных кампаний.

Специалист по связям с общественностью И. М. Синяева трактует Public Relations как «специализированную деятельность государственных и прочих организаций, которые обеспечивают установление взаимного понимания и доброжелательности между компаниями, осуществляющими Public Relations, в т. ч. правительственными, и людьми, социальными группами, на которых ориентирована данная деятельность. Public Relations является частью управленческой деятельности государства и призван обеспечить взаимопонимание между людьми, которые составляют управляющую и управляемую подсистемы» [5, с. 271]. Однако сама по себе PR – деятельность не претендует на полноправное управление всеми общественными отношениями так же,

как и на участие во всем управленческом цикле. Не PR-службы определяют цели и задачи управления, их деятельность носит в основном обеспечивающий характер. Это в полной мере относится к применению PR-технологий в сфере государственного управления. Вместе с тем воздействие PR-структур на эффективность государственного менеджмента весьма велико.

Таким образом, государственные органы власти, создавая отделы по связям с общественностью внутри своей структуры или привлекая сторонние PR-службы, эффективнее осуществляют свою деятельность, так как пиарщики выстраивают стратегически верную коммуникационную работу с обществом и общественными объединениями. При этом государственные структуры имеют определенные преимущества, такие как:

- наличие необходимой материально-технической базы для проведения PR-кампаний;
- опыт работы с обществом и общественными организациями, который сложился исторически;
- наличие информации, которая позволяет заранее прогнозировать свою деятельность.

Однако в настоящее время связи с общественностью как мощный ресурс государственной власти используются недостаточно эффективно и поверхностно. Например, функции пиарщиков в органах государственной власти чаще всего выполняют пресс-секретари, управления, отделы идеологической работы, у которых в большинстве случаев данная задача является дополнительной нагрузкой. Остро стоит проблема достаточных компетенций данных специалистов. Связи с общественностью являются функцией управления, которые требуют специфических знаний и присущих данной области методик и технологий. Это обстоятельство диктует необходимость обучения, повышение квалификации специалистов в области государственного управления, включения в образовательную программу таких курсов, которые бы, во-первых, учитывали разницу между связями с общественностью в области бизнеса и государственного управления, и, во-вторых, акцентировали принципиальное отличие задач связей с общественностью в разных сферах государственного управления от политических технологий.

Литература

1. Ахмадулин, Е. В. Основы теории журналистики: учебное пособие / Е. В. Ахмадулина. – Ростов н / Д : Феникс, 2009. – 350 с.
2. Варакута, С. А. Связи с общественностью: учебное пособие / В. А. Варакута, Ю. Н. Егоров. – М. : М-ИНФА, 2011. – 184 с.
3. Кондратьев, Э. В. Связи с общественностью: учебное пособие для высшей школы / Э. В. Кондратьев, Р. Н. Абрамов – М. : Академический Проект, 2009. – 512 с.
4. Шейнов, В. П. Пиар «белый» и «черный»: Технология скрытого управления людьми / В. П. Шейнов. – Москва : АСТ, Минск : Харвест, 2010. – 672 с.
5. Синяева, И. М. Паблик рилейшенз в коммерческой деятельности / И. М. Синяева. – М. : ЮНИТИ, 2004. – 78 с.

Высоцкий О. А., д. э. н., профессор
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

УВЕЛИЧЕНИЕ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА В УСЛОВИЯХ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

С 2016 года Правительством Республики Беларусь уделяется большое внимание качеству управления производственной организацией с учетом внедрения в производственно-хозяйственную деятельность международных стандартов качества ИСО 9004–2010 и 2018 годов. Необходимость разработки и внедрения инновационных технологий управления подтверждает Указ Президента Республики Беларусь от 07.05.2020 г. № 156, утверждающий приоритетные направления научной, научно-технической и инновационной деятельности на 2021–2025 гг.

В приоритетных направлениях в первом пункте определены «информационно-управляющие системы» (ИУС). Данные системы, построенные с учетом требований международных стандартов качества ИСО 9004–2010 и 2018 гг., позволяют внедрить в практику производственно-хозяйственной деятельности организаций современные технологии информационно-управленческих систем эффективного управления, измеряющие процессы управления, определяющие эффективность работы специалистов и руководителей предприятия и позволяющие своевременно корректировать процессы управления с учетом технологий прозрачного управления и переходных процессов в системах управления организацией. Технологии эффективного управления позволяют удерживать предприятие в зоне устойчивого развития и эффективного управления.

В рамках внедрения технологий эффективного управления в практику производственно-хозяйственной деятельности организаций разработаны следующие теории: «Теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятия»; «Теория и методология переходных процессов на примере многоотраслевых производственных предприятий жилищно-коммунального хозяйства»; «Прозрачное управление в системе обеспечения устойчивого развития предприятия»; «Основы устойчивого развития производственной организации». Данные теории позволили разработать информационно-управляющие системы, включающие новые методы и технологии управления производственными предприятиями в реальных режимах времени и своевременно осуществлять корректировку процессов управления.

Практика применения технологий устойчивого развития производственных организаций позволяет своевременно определять слабые звенья в процессах управления организацией и принимать адекватные меры по удержанию предприятия в зоне устойчивого развития.

С помощью методов измерения и оценки процессов управления технологии позволяют разрабатывать программы устойчивого развития процессов и процедур управления с персонифицированной ответственностью специалистов и руководителей за результаты функционирования процессов управления, а также настроить процессы в заданном направлении и с заданной скоростью движения в зону (или внутри зоны) устойчивого развития организации, равной диапазону уровней управляемости в пределах 90–95 %.

Исследование значений уровней управляемости производственных организаций Брестского региона показало, что в среднем процессы управления реализуются в диапазоне 60–62 %. Если внедрить инновационные технологии в практику производственно-хозяйственной деятельности организаций, то валовой региональный продукт может быть увеличен на 30 %. В Брестской области валовой региональный продукт в 2020 году составил 13 538,9 млн рублей, а в городе Бресте 3 809,396 млн рублей. Увеличение уровней управляемости производственных организаций Брестской области с 60–62 % до 90–92 % за счет внедрения информационно-управляющих систем на основе инновационных технологий управления позволит увеличить валовой региональный продукт Брестской области до 17 599 млн. рублей, а по городу Бресту до 4 575 млн рублей. Данный прогноз носит оптимистический характер. С пессимистической точки зрения, если результат будет достигнут не на 30 %, а только на 3 %, то прирост ВРП по Брестской области составит 406 млн рублей, а по городу Бресту – 105 млн рублей.

Переход на внедрение новых технологий управления потребует дополнительных затрат на повышение квалификации специалистов и руководителей предприятий. В государственной программе «Качество 2021–2025 гг.» в разделе 2 «Компетентность в области качества и эффективного менеджмента» в пункте 2.3 запланировано мероприятие «Организация обучения государственных служащих специалистов органов государственного управления, руководителей и специалистов организаций в области инфраструктуры качества и эффективного менеджмента». В стандартах качества ИСО 9004-2010, 2018 гг. и СТБ ISO 9004-2010 г. обращается внимание на то, что постоянное улучшение системы менеджмента качества, ведущее к устойчивому успеху, это задача международного стандарта ISO 9004. Однако уже разработан международный стандарт качества ИСО 9004-2018 г. «Менеджмент качества. Качество организации. Руководство по достижению успеха путем повышения качества управления организацией». Необходимо отметить, что методы и техники управления, разработанные в учреждении образования «Брестский государственный технический университет», адаптированы к требованиям стандарта ИСО 9004-2018 г.

В этой связи целесообразным для повышения качества управления организациями при подготовке вопросов, касающихся эффективности управления организациями, измерять процессы управления с учетом требований стандартов качества ИСО 9004.

Для внедрения инновационных технологий эффективного управления в практику производственно-хозяйственной деятельности организаций целесообразно:

- 1) провести повышение квалификации директоров и их заместителей по программам, направленным на функционирование предприятий в условиях устойчивого развития;
- 2) основать центр компетентности в области создания информационно-управляющих систем устойчивого развития организаций;
- 3) внедрение инновационных технологий эффективного управления в практику производственно-хозяйственной деятельности организаций.

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.

Гарчук И. М., к. э. н.

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

РОЛЬ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Устойчивое развитие предприятий предполагает повышение конкурентоспособности продукции, наличие эффективной системы управления, работу всех специальных функций управления (политикой, маркетингом, реализацией, закупками, финансами, системой менеджмента качества, человеческими ресурсами, производством), совершенствование всех процессов и процедур реализации продукции, что возможно при внедрении в управление предприятием и в производство новых технологий.

Для повышения совокупной эффективности производственных систем появляются новые возможности на пути обновления классических технологий в процессе перехода к новым технологиям управления. Инновационные технологии представляют собой перспективное и быстроразвивающееся направление процесса дальнейшей технологизации управления предприятием. Они являются не только основным инструментом рациональной организации информационной среды, но и одним из действенных средств мобилизации и эффективного использования важнейших стратегических ресурсов предприятия. Развитие технологий управления должно осуществляться через исследование процессов управления в динамических ситуациях и основываться на использовании теории измерения управляемости в условиях устойчивого развития предприятия. Использование в процессах управления диагностики, мониторинга и корректировки экономических, производственных и социальных систем позволит сделать прозрачными процессы управления и осуществлять их в реальном режиме времени.

Существующие технологии информационно-управляющих систем направлены в основном на автоматизацию отдельных этапов анализа и синтеза систем проектирования и управления и не ориентированы на комплексное решение задач на основе диагностики, мониторинга и детального анализа особенностей функционирующих систем управления и предъявляемых к ним требований в реальном режиме управления. В этой связи возникает потребность в новых технологиях управления, направленных на комплексное решение задач всех этапов разработки, внедрения, сопровождения и модификации процессов управления предприятием. Данные технологии способствуют снижению трудоемкости и длительности информационного обеспечения, повышению качества, надежности и возможности совместной работы пользователей на всех уровнях управления. Если классическая теория менеджмента основывалась на технократических идеях управления и общественного развития, то сегодня задача получения прибыли тесно связана с эффективным управлением, неотделимым от удовлетворения потребностей заинтересованных сторон.

Инновационные технологии внедряются в первую очередь на стратегическом уровне управления посредством изменения системы управления предприятием, т. е. для поддержания преимуществ, обеспечивающих конкурентоспособность, и использования новых возможностей при возникновении изменений в деловой среде предприятия.

Каждая инновационная технология состоит из нескольких процессов, связанных в общую систему управления предприятием и включает:

- диагностику объекта управления;
- мониторинг в условиях функционирования объекта управления;
- разработку и реализацию стратегии устойчивого развития;
- корректировку траектории развития процессов управления;
- информационный преобразователь, позволяющий сопоставлять значения показателей процессов управления со значениями показателей производственно-хозяйственной деятельности предприятия.

Внедрение инновационных технологий эффективного управления в систему управления предприятием включает три этапа. На первом этапе адаптируется высшее звено управления, осваивающее новые технологии управления. На втором этапе адаптируются руководители подразделений к управлению устойчивым развитием организации. На третьем этапе обучаются новым технологиям руководители групп и специалисты с помощью мониторинга и технологий прозрачного управления реализовывать программы стратегического развития организации.

Каждый из трех этапов (трех уровней управления) включает:

- обучение руководителей и специалистов проведению диагностики, мониторинга, оценке качества труда каждого работника и своевременности выполнения заданий и условий;
- адаптацию документооборота к диагностике, мониторингу и корректировке процессов управления;
- практику расчетов, сбора информации и организацию использования полученной информации, анализ и принятие решений на всех интервалах времени (оперативном, текущем и стратегическом);
- совершенствование системы управления человеческими ресурсами с учетом самоменеджмента и самоуправления развитием личности.

Переход предприятий на инновационные технологии эффективного управления может быть обеспечен в результате формирования и функционирования информационных потоков в процессе управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятий. Инновационные технологии эффективного управления должны быть взаимозаменяемыми, адаптироваться к работе в сети, а также удовлетворять требованиям по защите коммерческой тайны, существующим в данной системе управления (рисунок 1) [1].

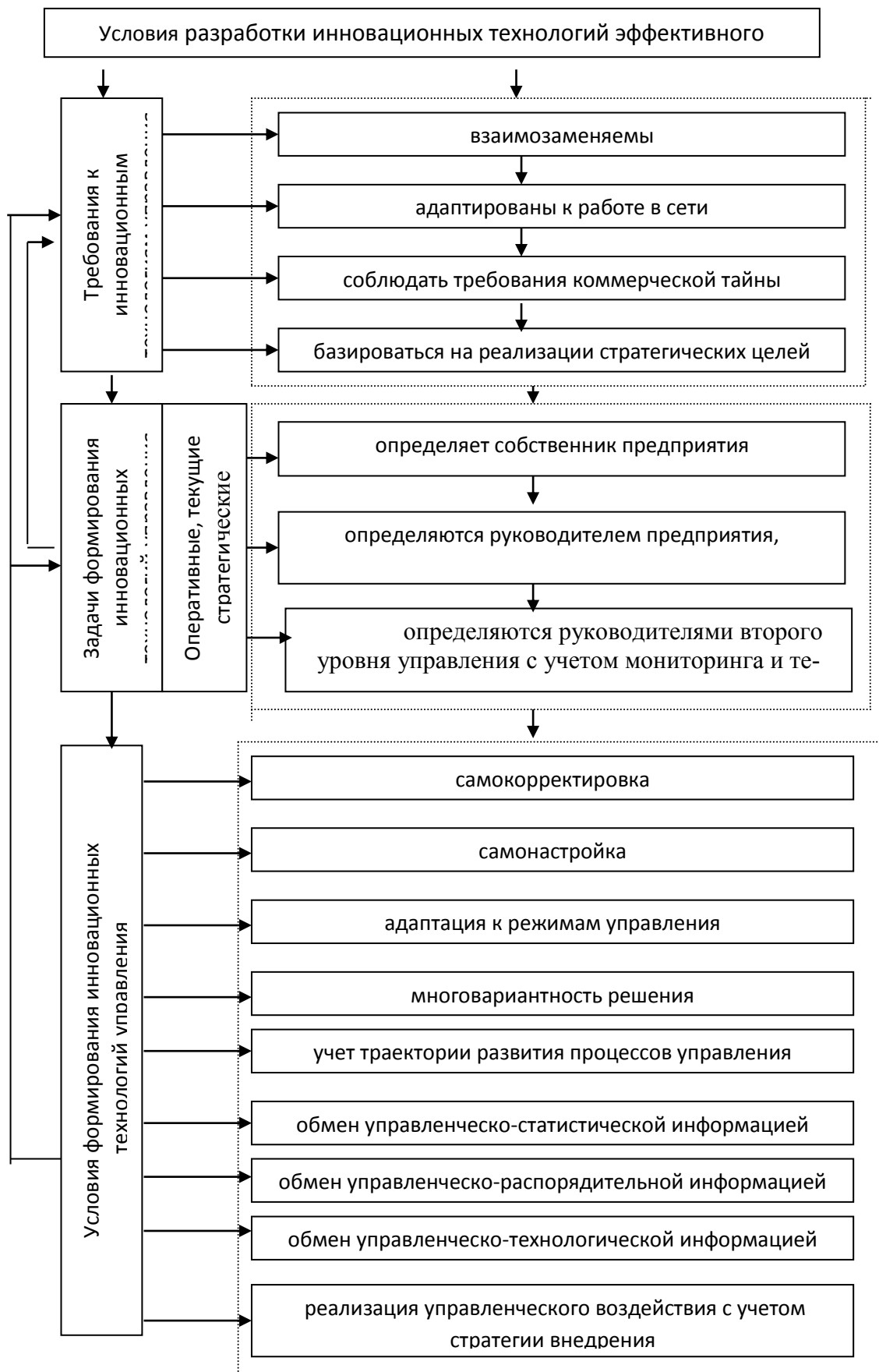


Рисунок 1 – Условия разработки инновационных технологий управления

Из условий, предъявляемых к инновационным технологиям, возникают вопросы, требующие особого внимания при их внедрении. Технологии управления при реализации специальных функций должны опираться на общие функции управления (принятие управленческих решений; контроль и мониторинг; учет; планирование; анализ и оценка. корректировка; стимулирование), что позволит гарантировать качество принимаемых управленческих решений.

Управление – это движение, характеризующееся количественным и качественным улучшением показателей деятельности организации в условиях воздействия на нее факторов деловой среды, потребностей заинтересованных сторон на основе планирования, измерения, анализа и оценки [2]. Наличие и возможность движения информации являются необходимым условием осуществления процессов управления. В этой связи при внедрении инновационных технологий должны использоваться следующие принципы:

- интеграции инновационных технологий в общую систему управления в рамках функционирования всех специальных функций управления предприятием;
- принцип нормативного использования информационных ресурсов для разработки решений, их распределения по операциям и стадиям технологии управления;
- принцип рациональности информационного обеспечения процессов управления, рациональности операций, связанных с поиском, получением, обработкой и передачей информации, используемой при выполнении управленческих решений;
- принцип формирования управленческих воздействий в точно запланированные интервалы времени, что определит своевременность управленческих решений и оперативность процессов управления;
- принцип интенсификации инновационных технологий управления, который заключается в требовании более полного использования ресурсов, сокращения их потерь и рационализации величины их запасов [1].

Инновационные технологии эффективного управления включают совокупность методов и средств сбора и обработки информации, методов эффективного воздействия на процессы управления предприятием и работниками этого предприятия, принципов организации специальных функций, опирающихся на полное использование совокупности всех функций управления, систем прямой и обратной связи, мониторинга за развитием системы управления предприятием.

Внедрение предприятиями различных отраслей национальной экономики инновационных технологий эффективного управления тесно связано с разработками научных организаций. Основная составляющая инновационного потенциала – уровень развития организаций, выполняющих научные исследования. Именно анализ научного потенциала может дать представление о перспективах инновационной деятельности. Если научные организации не ведут подобную деятельность, то не может быть и инноваций, созданных этими организациями. Деятельность появляется, если есть ученые и заказы от предприятий различных отраслей экономики на их продукцию [3].

Каждая пятилетняя инновационная фаза развития имеет свои основные показатели, определяемые численностью работников, выработкой на одного работающего, сырьевыми ресурсами, объемом рынка, скоростью и стоимостью внедрения инновационных технологий, устойчивостью и настройкой системы стратегического управления организацией. Инновационные технологии рассматривают процессы

управления как динамическую категорию, постоянно изменяющуюся во времени, имеющую свои показатели и характеристики развития; учитывают полный состав функций управления, используемых в системе управления; включают методику проведения диагностики, мониторинга и корректировки процессов управления. Использование новых технологий позволяет оценить действующую систему управления, принимать грамотные управленческие решения, приводящие показатели стратегического управления к новым количественным значениям, избежать трудовых, временных и финансовых затрат за счет своевременной корректировки процессов управления [2].

Учитывая вышесказанное, для достижения устойчивого развития предприятия необходимо рассматривать:

- экономическое обоснование инновационного развития предприятия;
- показатели оценки инновационных технологий;
- связь заказчика и разработчика новых технологий;
- ответственность системы местного и государственного управления за развитие и более тесное сотрудничество заказчика (предприятий отраслей экономики) и представителей научной сферы (ученых, научных школ, проектных институтов, научно-практических центров, высших учебных заведений), способных разработать инновационные технологии.

Разработка и внедрение инновационных технологий эффективного управления, позволяющих реализовывать программы устойчивого развития предприятий с учетом требований международных стандартов качества ISO 9001 и 9004, является наиболее экономичным и эффективным направлением стабилизации производственно-хозяйственной деятельности предприятия. Внедрение в практику инновационных технологий эффективного управления будет способствовать повышению компетентности руководителей и специалистов, выходу организаций на новые рынки со своей продукцией, устойчиво развиваться и быть конкурентоспособными.

Литература

1. Высоцкий, О. А. Теория измерения управляемости хозяйственной деятельностью предприятий / О. А. Высоцкий ; под науч. ред. Р. С. Седегова. – Минск : Право и экономика, 2004. – 394 с.
2. Гарчук, И. М. Методическое обеспечение развития стратегического управления организациями : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / И. М. Гарчук ; Белорус. нац. техн. ун-т. – Минск, 2020. – 29 с.
3. Гарчук, И. М. Инновационные технологии в управлении организацией и в производстве / И. М. Гарчук // Весн. сувязі. – 2016. – № 4. – С. 47–50.
4. Менеджмент для достижения устойчивого успеха организации. Подход на основе менеджмента качества = Менеджмент для дасягнення ўстойлівага поспеху арганізацыі. Падыход на аснове менеджменту якасці : СТБ ISO 9004-2010. – Взамен СТБ ISO 9004-2001 ; введ. 20.05.2010. – Минск : Госстандарт : Белорус. гос. ин-т стандартизации и сертификации, 2010. – V, 45 с.

Климкович Н. И., старший преподаватель
Академия управления при Президенте Республики Беларусь,
г. Минск, Республики Беларусь

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА: ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ И САМООЦЕНКИ

В современных условиях как отечественными, так и зарубежными организациями активно поддерживается идея социального вклада в устойчивое развитие общества как отличительной черты цивилизованного осуществления хозяйственной и предпринимательской деятельности. Ответственность организаций за влияние их деятельности и принимаемых ими решений не только на нынешнее, но и на будущие поколения, а также окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, согласующееся с устойчивым развитием и благосостоянием общества, международными нормами поведения и учитывающее ожидания заинтересованных сторон, рассматривается в рамках концепции корпоративной социальной ответственности (КСО).

В целях развития ценностей КСО и популяризации опыта социальной ответственности бизнеса в Республике Беларусь в рамках профессионального конкурса в сфере маркетинга и брендинга «Бренд года» для определения и награждения организаций, демонстрирующих активность в различных плоскостях социальной ответственности бизнеса, в 2005 году учреждена почетная номинация «Социально ответственный бренд» (с 2019 года «Социальная номинация», с 2022 года «Корпоративная устойчивость»).

Изменение названия номинации «Социальная номинация» на «Корпоративная устойчивость» обусловлена тем фактом, что в стратегиях многих организаций набирает актуальность ESG-повестка (environment, social, governance), предполагающая ответственное отношение к окружающей среде, социальную ответственность и корпоративное управление и являющаяся одним из критериев ценности как для инвесторов, так и для потребителей. В следствии этого конкурсные категории теперь состоят из трех блоков: экология, социальное развитие и корпоративное управление, а организации, заявляющие о своем участии в номинации, отмечают за вклад в развитие общества, решение социальных проблем, защиту окружающей среды, применение практик ответственного корпоративного управления [1].

Проводя сравнительное сопоставление предлагаемых ранее категорий участия в социальной номинации, прослеживается практика пересмотра некоторых категорий участия в номинации. Так, до 2021 года участники номинации отмечались за активную социальную позицию, достижения как работодателя, государственно-частное партнерство, защиту окружающей среды, работу с локальными сообществами и т. д. В 2021 году в Социальной номинации появились такие категории участия, как партнерство, нефинансовая отчетность, никого не оставить в стороне, COVIDарность [1]. Новая категория ESG-стратегия способствует развитию бренда организации, формированию долгосрочной

лояльности сотрудников, инвесторов, органов государственной власти, потребителей, а также повышается доверие местных жителей в регионах присутствия организации.

Со времени учреждения конкурса и по 2021 год в социальной номинации профессионального конкурса «Бренд года» номинировано около 100 организаций различных сфер деятельности в ряде таких категорий участия, как активная социальная позиция, лучший работодатель, этическое рыночное поведение, защита окружающей среды, государственно-частное партнерство, инклюзивные проекты и бизнес-модели и др. (рисунок 1).

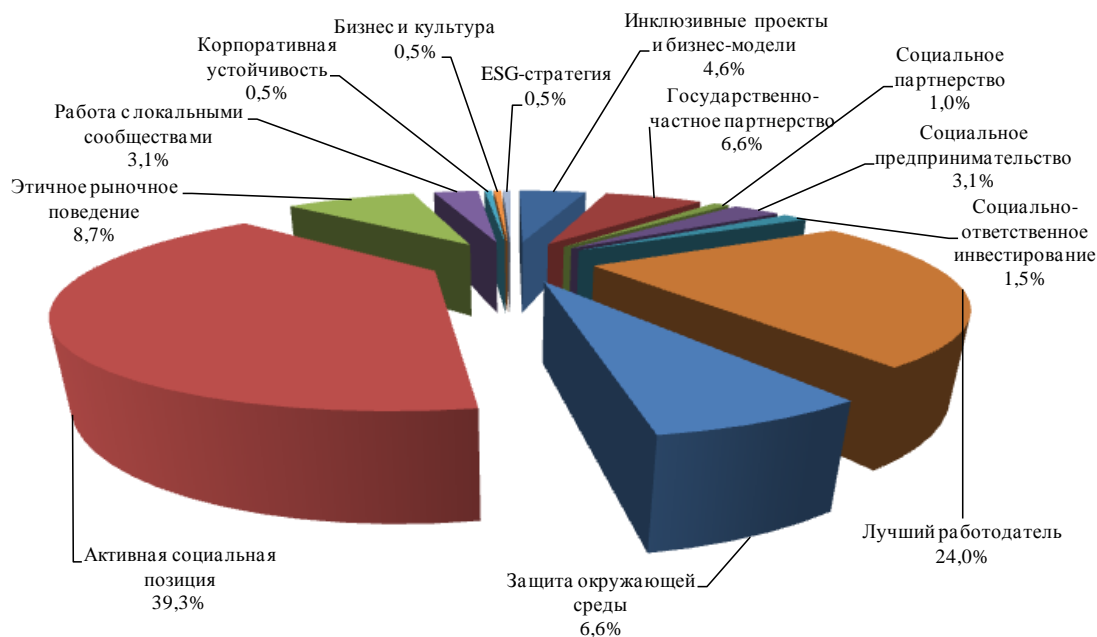


Рисунок 1 – Удельный вес категорий участия социальной номинации профессионального конкурса «Бренд года», 2005–2021 годы

Знаками победителя профессионального конкурса «Бренд года» являются золотая, серебряная и бронзовая медали, помимо которых отличительным знаком также выступает словесная формулировка статуса победителя и финалиста профессионального конкурса «Бренд года» [1]. Так, за период с 2005 года по 2021 год золотыми медалями награждены 84,4 % номинированных организаций, серебряными медалями – 11,0 % и бронзовыми медалями – 4,6 %.

Прослеживая динамику полученных медалей разных достоинств организациями, номинированными в социальной номинации профессионального конкурса «Бренд года», по годам (рисунок 2), можно судить о том, что требуемый уровень, отражаемый в балльных оценках в процентах от максимально возможного, достаточно различается.

Активную позицию в социальной номинации профессионального конкурса «Бренд года» занимали как крупные промышленные организации (ОАО «БМЗ – управляющая компания холдинга «БМК», ОАО «Савушкин продукт», ГПО «Белоруснефть», ПУП «ФреБор» и др.), так и финансовые организации (ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «Белвнешэкономбанк» и др.), учреждения здравоохранения и образования (УЗ «Минская областная детская клиническая больница», УО «Витебский государственный медицинский университет») и др.



Рисунок 2 – Динамика полученных медалей разных достоинств организациями, номинированными в социальной номинации профессионального конкурса «Бренд года», 2005–2021 годы

ОАО «Савушкин продукт», СООО «Мобильные ТелеСистемы», УП «А1», ИП «Кока-Кола Бевриджиз Белоруссия» и др. номинировались в разных категориях участия социальной номинации на протяжении длительного времени и некоторые организации были отмечены по двум категориям участия:

– Гран-при номинации «Социально ответственный бренд» и активная социальная позиция – это СООО «Мобильные ТелеСистемы» в 2012 году, 2013 году, 2016 году, 2018 году и УП «А1» в 2015 году, 2017 году;

– Гран-при Социальной номинации и лучший работодатель – ГПО «Белоруснефть», активная социальная позиция и лучший работодатель – представительство ООО «Takeda Osteuropa Holding GmbH» в 2019 году;

– Гран-при Социальной номинации и бизнес и культура – ООО «Астосдевелопмент», активная социальная позиция и лучший работодатель – ОАО «Белагропромбанк» в 2020 году.

В 2021 году по трем категориям участия Гран-при Социальной номинации, лучший работодатель и работа с локальными сообществами отмечено ОАО «Белагропромбанк», помимо этого по двум категориям участия – активная социальная позиция и лучший работодатель – ООО «Статускво».

Таким образом, популяризируя опыт и расширяя информированность общества о развитии в Республике Беларусь практик КСО, организации-участники профессионального конкурса «Бренд года» вне зависимости от получения награды приобретают объективную и беспристрастную профессиональную оценку своей работы за год.

Еще одним независимым инструментом оценки корпоративной устойчивости, ответственности и открытости деятельности организации в Республике Беларусь является разработанный местным социальным фондом «Добра» индекс корпоративной устойчивости и ответственности – «Индекс Добра», методология которого «базируется на понимании корпоративной устойчивости и ответственности в контексте устойчивого развития – как ответственности организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду, включая экономические, экологические и социальные аспекты этого воздействия» [2].

Основной целью создания индекса Добра является необходимость продемонстрировать стремление организаций, осуществляющих хозяйственную и предпринимательскую деятельность в Республике Беларусь к повышению своей ответственности по четырем направлениям: трудовые практики и права человека (43,28 %), благополучие потребителей и участие в жизни сообщества (20,15 %), окружающая среда (18,66 %), добросовестные деловые практики (17,91 %), в общей структуре направлений.

Каждое из указанных направлений присутствует в большинстве инструментов оценки КСО, отчетности и устойчивого развития и достаточно полно отражает вовлеченность бизнеса в решение социальных и экологических проблем современного общества [2].

В соответствии с разработанной методологией общий показатель индекса Добра может находиться в диапазоне от 0 до 12 баллов, представляя собой сумму показателей по направлениям, в свою очередь находящихся в диапазоне от 0 до 3 баллов [2]. Присвоение итогового значения индекса Добра является неотъемлемым фактором корпоративной устойчивости организации.

По состоянию на 29.10.2022 о своих практиках корпоративной устойчивости и ответственности открыто заявили и прошли проверку 44 организации (рисунок 4), осуществляющие деятельность в Республике Беларусь, в том числе 17 из них представители крупного бизнеса, 12 организаций представлено в категории средний бизнес и 15 организаций – малый бизнес.

Несмотря на происходящие изменения во внешней и внутренней среде организаций Республики Беларусь, вовлеченность бизнеса в решение социальных и экологических проблем современного общества продолжает расти. Так, по сравнению с результатами ранее проведенного исследования (подобное исследование проводилось 21.06.2020 [3]), к ответственным организациям за воздействие их решений и деятельности на общество и окружающую среду, заявившим об этом, присоединились 7 организаций, из них 2 организации представители крупного бизнеса (ООО «Автопромснаб-спедишн», Solbeg Helmes Group), 3 организации – среднего бизнеса (ООО «СТАТУСКВО», ООО «Интетикс Бел», ООО «СТА ЛОГИСТИК»), 2 организации – малого бизнеса (ЗАО «Инвестиционная компания ЮНИТЕР», ЧСУП «Айстрим Плюс»).

Анализ уровня индекса Добра с 21.06.2020 по 29.10.2022 показывает его положительную динамику. Так в категории:

- крупный бизнес – 7 организаций или 41,18 % имеют выдающийся уровень индекса (ранее их было 7 (46,66 %)), 7 организаций (41,18 %) – продвинутый уровень (ранее – 4 (26,67 %)) и 3 организации (18,64 %) – активный уровень (ранее – 4 (26,67 %));

- средний бизнес – 2 организации или 16,67% имеет выдающийся уровень индекса (ранее их было 1 (11,11 %)), 5 организаций (41,67%) – продвинутый уровень (ранее – 3 (33,33 %)), 4 организации (33,33 %) – активный уровень (ранее – 4 (44,45 %)) и 1 организация (8,33 %) – базовый уровень (ранее – 1 (11,11 %));

- малый бизнес – 5 организаций или 33,33 % имеют продвинутый уровень индекса (ранее их было 4 (30,77 %)), 7 организаций (46,67 %) – активный уровень (ранее – 6 (46,15)) и 3 организации (20,0 %) – базовый уровень (ранее – 3 (23,08 %)).

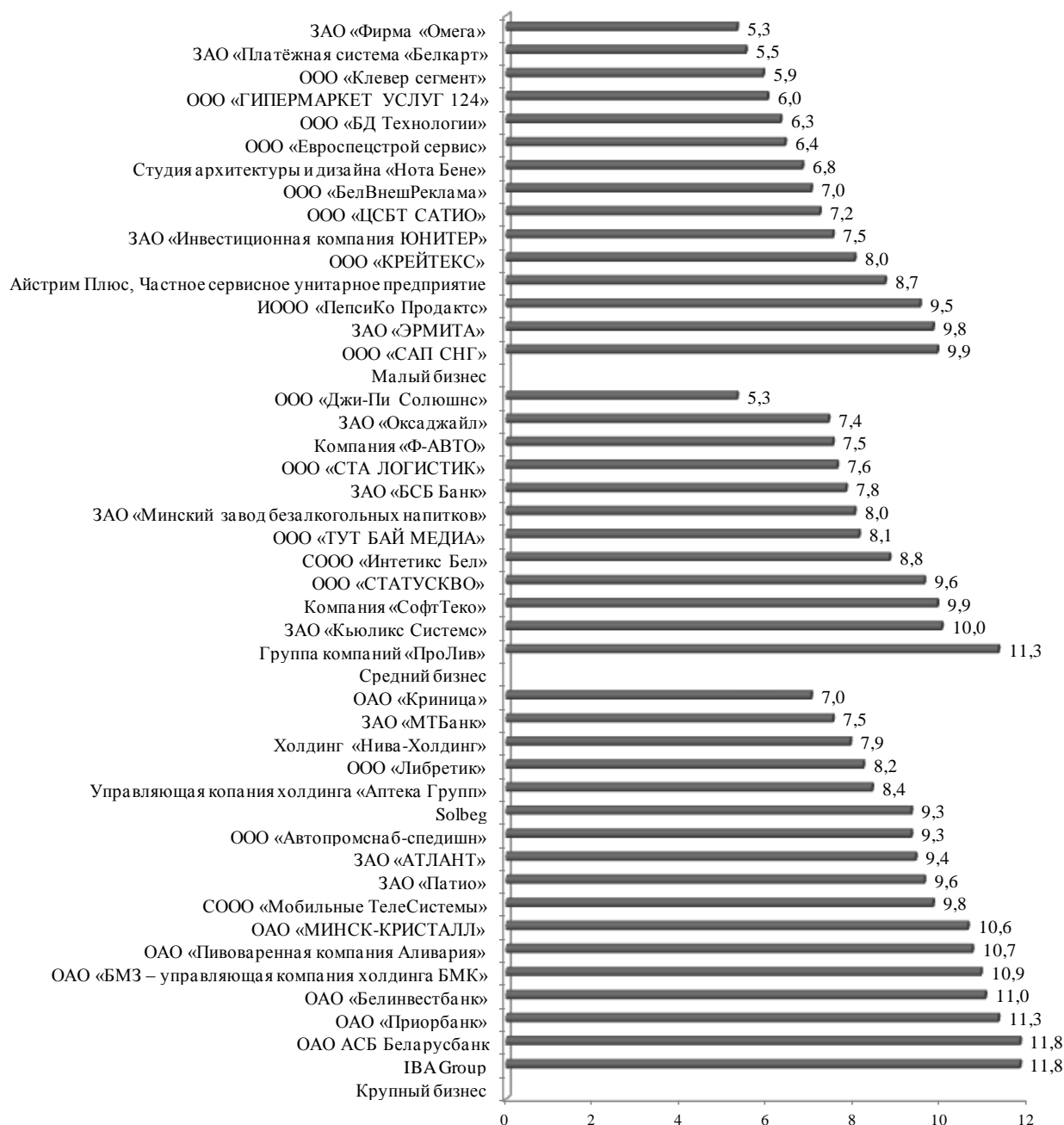


Рисунок 3 – Индекс Добра по категориям бизнеса, баллы (по состоянию на 29.10.2022)

Также следует отметить и тот факт, что в соответствии с методологией, с момента первой публикации на сайте значения индекса Добра ежегодно подлежат пересмотру. Сравнивая показатели, в основном видна положительная динамика:

– крупный бизнес – ОАО АСБ Беларусбанк (с 11,6 до 11,8 балла), ОАО «Приорбанк» (с 11,2 до 11,3 балла), ОАО «Белинвестбанк» (с 10,0 до 11,0 балла), ОАО «БМЗ – Управляющая компания холдинга БМК» (с 10,8 до 10,9 балла), ОАО «Пивоваренная компания Аливария» (с 10,6 до 10,7 балла), ОАО «Минск-Кристалл» (с 9,0 до 10,6 балла), ООО «Либретик» (с 7,8 до 8,2 балла);

– средний бизнес – группа компаний «ПроЛив» (с 11,2 до 11,3 баллов), ЗАО «Кьюликс Системс» (с 9,5 до 10,0 баллов), ЗАО «Минский завод безалкогольных напитков» (с 7,4 до 8,0), ЗАО «БСБ Банк» (с 6,8 до 7,8);

– малый бизнес – ЗАО «ЭРМИТА» (с 9,3 до 9,8), ИООО «ПепсиКо Продактс» (с 9,1 до 9,5), ООО «ЦСБТ САТИО» (с 7,0 до 7,2).

Вместе с тем, у одной организации в категории крупный бизнес наблюдается отрицательная динамика значений индекса (СООО «Мобильные ТелеСистемы» (с 10,0 до 9,8 балла)). У остальных организаций значение индекса осталось на прежнем уровне.

На основании проведенного исследования видно, что практика определения индекса корпоративной устойчивости и ответственности достаточно полно отражает вовлеченность бизнеса в решение социальных и экологических проблем современного общества, позволяя проследить динамику ситуации в сфере корпоративной устойчивости, ответственности и открытости, определить лидеров, выявить точки роста, связанные с совершенствованием данной деятельности и качества отчетной информации.

Проведенный анализ инструментов оценки и самооценки социальной ответственности бизнеса позволяет сделать вывод о том, что организации, развивающие ценности корпоративной социальной ответственности, а так же вовлекающие бизнес в социальную ответственность и достижение целей устойчивого развития, популяризируют опыт в сфере корпоративной устойчивости, ответственности и открытости, выстраивая эффективную коммуникацию с потребителями, становясь одной из составляющих устойчивого и сбалансированного экономического роста.

Литература

1. Бренд года. Профессиональный конкурс [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bestbrand.by>. – Дата доступа: 24.10.2022.

2. Индекс Добра – инструмент оценки корпоративной устойчивости и ответственности бизнеса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://indexdobra.by>. – Дата доступа: 29.10.2022.

3. Климкович, Н. И. Развитие инструментов корпоративной социальной ответственности в Республике Беларусь / Н. И. Климкович // *Oikonomos: journal of social market economy*. – 2020. – № 1 (16). – С. 86–94.

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

КАЧЕСТВО И ЕГО ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

На современном этапе развития экономических систем именно качество их работы является важнейшим условием их рыночной конкурентоспособности. Таким образом, проблемы управления качеством становятся для предприятий актуальными тогда, когда они реально сталкиваются с проблемой конкуренции и необходимостью обеспечения собственных конкурентных преимуществ.

В общем случае существуют три базовых инструмента получения предприятиями конкурентных преимуществ:

- минимизация производственных издержек (ценовая конкуренция);
- использование рыночной власти;
- конкуренция на основе повышения качества (т. е. конкуренция на основе позиционирования).

В современной экономике возможности конкуренции за счет ценового фактора и использования рыночной власти постепенно ограничиваются.

Таким образом, в современной экономике ключевым инструментом обеспечения конкурентоспособности становится система повышения качества их функционирования.

В общем смысле понятие качества применимо ко многим различным объектам, в частности к продукции предприятия, отдельным его бизнес-процессам, отдельным подразделениям и деятельности всего предприятия в целом.

С общефилософской точки зрения под качеством того или иного объекта понимается его специфическая внутренняя сущность, видимым выражением которой является совокупность свойств данного объекта. В этом заключается объективная сторона качества.

Трактовка же качества с позиции экономики предполагает учет не только объективных особенностей качества как такового, но и определенные субъективные особенности. Субъективность в данном случае заключается в том, что понятие качества увязывается с понятием социальной потребности и рассматривается как способность того или иного объекта (носителя качества) эти потребности удовлетворять. При этом важными являются следующие особенности.

Во-первых, при экономической трактовке понятия качества учитываются не все объективно существующие свойства объекта, а только значимые для его пользователя.

Во-вторых, экономическая трактовка качества через категорию полезности предполагает практическое применение соответствующего объекта (носителя качества). Это означает, что о качестве можно говорить только в том случае, если соответствующий объект практически используется, причем такое использование происходит по его целевому назначению.

Таким образом, под качеством продукции следует понимать совокупность ее основных полезных свойств, обеспечивающих удовлетворение определенных потребностей пользователя при применении этой продукции по целевому назначению.

При рассмотрении качества как фактора конкурентоспособности предприятий необходимо обязательно учитывать следующие специфические моменты.

Во-первых, качество работы предприятия в целом не тождественно качеству выпускаемой им продукции. Проблема в данном случае состоит в том, что конкурентоспособность предприятия – это многоплановое понятие. В современной трактовке под конкурентоспособностью предприятия понимается его способность достигать основных целей своего функционирования в условиях конкурентного противодействия. Особенность данной трактовки состоит в том, что, как правило, цели предприятия отличаются своей множественностью и их носителями являются различные заинтересованные в деятельности предприятия социальные группы (потребители продукции предприятия, собственники его имущества, менеджмент предприятия, поставщики основных ресурсов, общество как экономическая система более высокого уровня иерархии). В связи с этим акцентирование внимания только на интересах одной из заинтересованных групп в ущерб интересам других групп не позволяет предприятию обеспечить свою реальную конкурентоспособность в долгосрочном промежутке времени. Так, предприятие, выпускающее конкурентоспособную продукцию, но не обеспечивающую удовлетворение целей своего персонала либо целей общества, неизбежно утрачивает свои конкурентные преимущества. Таким образом, говорить о качестве как о факторе конкурентоспособного предприятия можно, только учитывая многоцелевой характер его функционирования.

Во-вторых, несмотря на то что само по себе качество функционирования предприятия, рассматриваемое как фактор его конкурентоспособности, является абсолютной характеристикой, уровень этого качества должен определяться как относительный параметр, проявляющийся в условиях конкурентного взаимодействия предприятия с агентами внешней среды. В немонапольных условиях заинтересованные в функционировании предприятия социальные группы всегда могут обеспечить достижение собственных целей посредством других, альтернативных производственных систем. В связи с этим высокий уровень качества функционирования предприятия реально наблюдается только в том случае, если такое функционирование позволяет удовлетворять различные социальные потребности на более высоком уровне, чем это могут сделать конкуренты. Таким образом, говорить о качестве функционирования предприятия без учета комплекса существующих альтернатив принципиально невозможно.

В-третьих, любое предприятие является сложной социально-экономической системой, следовательно, качество его работы также следует рассматривать как системную категорию. Это означает, что реально высокое качество работы предприятия достигается только при условии выполнения двух основных правил:

1) обеспечивается высокий уровень качества работы всех функциональных подсистем предприятия, т. е. высокое качество работы всех его подразделений;

2) обеспечивается высокий уровень качества взаимодействия между всеми функциональными подсистемами.

Нарушение любого из указанных правил неизменно приводит к резкому снижению качественного уровня функционирования всего предприятия в целом.

Если же категория "качество" используется применительно к более детализированным элементам функционирования предприятий (например, по отношению к отдельным производственным процессам или видам выпускаемой продукции), ее конкретное содержательное значение несколько изменяется, приобретая более узкую целевую

направленность и определенный иерархический статус в общей системе качественных характеристик указанного функционирования. Вместе с тем при таком изменении рассмотренная выше экономическая трактовка данной категории, раскрывающая качество через понятие полезности, сохраняет свой смысл, что позволяет рассматривать качество любого связанного с деятельностью экономической системы объекта как фактор конкурентоспособности этой системы.

Литература

1. Карпенко, Е. М. Менеджмент качества: учебное пособие / Е. М. Карпенко, С. Ю. Комков. – Минск : ИВЦ Минфина, 2015. – 208 с.
2. Немогай, Н. В. Управление качеством: учебник – / Н. В. Немогай, Н. В. Бонцевич, В. В. Садовский. – Гомель : Центр исследования институтов рынка, 2011. – 361 с.

Яроцкая Е. В., к. э. н, доцент
Смоленский филиал РЭУ им. Г.В. Плеханова,
г. Смоленск, Российская Федерация

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЦЕНОВЫХ СТРАТЕГИЙ КАК ИНСТРУМЕНТА УПРАВЛЕНИЯ ПРОДАЖАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

В современных условиях необходимость повышения эффективности установления ценовых стратегий в торговых организациях в связи с возросшим уровнем конкуренции и повышения требований покупателей и заказчиков как к качеству оказываемых услуг и приобретаемых товаров, так и к самому ценообразованию. Поскольку на текущий момент на торговых рынках имеется высокий уровень конкуренции, который особенно возрос в последние 20 лет, а также наблюдается ряд барьеров, которые ограничивают организации в установлении цен на свои товары и услуги, то у руководителей организаций часто возникает проблема, связанная с разработкой эффективной стратегии ценообразования, направленной на развитие всей организации в целом.

Руководство любого промышленного предприятия придерживается следующей цели своей ценовой политики – формировать такой уровень цен, которые могут реагировать на изменение рыночных условий и корректироваться с течением времени для того, чтобы завоевать успех на рынке и контролировать рыночную ситуацию. В связи с тем, что ассортимент товаров в организации весьма широк и многообразен, то и ценовой диапазон на них разный. В связи особенностью ассортиментной политики промышленного предприятия выбрать одно направление ценовой стратегии невозможно, по этой причине в таблице 1 представлены основные ценовые стратегии, которые применяются в промышленных предприятиях.

Таблица 1 – Ценовые стратегии промышленных предприятий

Товарная группа	Ценовая стратегия
1	2
Товары наибольшей востребованности с самым высоким доходом	Стратегии средних и престижных цен
Товары со средней востребованностью	Стратегии гибких цен
Низкорентабельные товары с наименьшим доходом	Стратегии низких цен

При формировании стратегии ценообразования в промышленных предприятиях принимаются во внимания как факторы внешней среды, к которым можно отнести как социально-демографическую ситуацию, экономические и политические факторы, во многом оказывающие воздействие на всю деятельность организации. Из внутренних факторов для организации важным становится издержки производства товаров, в т. ч. и направленные на их реализацию. Издержки тесно связаны с экономикой в стране, на них оказывает влияние курсы зарубежных валют, возможность приобретения иностранных комплектующих и т. д. Также на формирование ценообразования влияет конкуренция на рынке, а также в целом тот ценовой сегмент, который выбран промышленным предприятием для реализации своих товаров [1, с. 371].

Издержки в промышленных предприятиях во многом формируют цены на реализуемые товары. При изменении уровня издержек цена на товар может колебаться, что в свою очередь, способно как увеличить спрос на ассортимент компании, так и снизить его. При анализе данного процесса можно указать, что при формировании цен по стратегии престижных цен в промышленных предприятиях не пользуются программами продвижения товара, в связи с чем организация получает неполный доход от данных товаров. Если бы организация применяла маркетинговые методы продвижения наиболее востребованных товаров, то смогла бы получить больший стратегический эффект.

Чтобы выбрать наиболее оптимальную цену на свои товары и услуги, в промышленных предприятиях информацию о внешних и внутренних факторах воздействия анализируют в полной системности, а сам процесс анализа рыночной ситуации достаточно дорогостоящий и кропотливый. В связи с этим можно говорить о том, что в промышленных предприятиях цены не могут реагировать на рыночные изменения своевременно и оперативно, поскольку требуется значительное время на получение данной информации, а беря во внимание специфику реализуемых товаров, данный процесс еще сильнее усложняется. Для решения данной проблемы в организации необходимо применять ценовой контроллинг [3, с. 292].

Для анализа эффективности применения действующих ценовых стратегий в промышленных предприятиях необходимо оценить, как выбранные стратегии влияют на рентабельность продаж товаров компании. Для этого целесообразно начать анализ внешней среды, в рамках чего необходимо исследовать конкурентов, поставщиков и потребителей.

Таким образом, можно указать, что в промышленных предприятиях слабыми сторонами является квалификация персонала, исследования рынка и постоянные клиенты [5, с. 297].

В ходе исследования ценовой стратегии в промышленных предприятиях можно сделать следующие выводы:

1. В организации применяется несколько стратегий ценообразования: стратегии средних и престижных цен, стратегии гибких цен и низких цен – применение данных стратегий неэффективно в конкурентной среде, поскольку анализ ценовой конкуренции демонстрирует, что на рынке присутствуют и более выгодные компании для клиента с точки зрения стоимости услуг.

2. На стоимость товаров и услуг во многом влияют издержки, которые могут как увеличить, так и снизить объем товарооборота.

3. Конкурентный рынок в организации не исследуется, хотя это является важной частью системы ценообразования.

4. Наблюдается недостаточность рыночного продвижения компании.

5. Скидки в своей деятельности организация практически не применяет, хотя есть возможность реализовать «растущие» скидки и скидки на новые товары и услуги для привлечения клиентов.

В целом алгоритм проводимых мероприятий для реализации дифференцированной системы ценообразования приведен на рисунке 1.

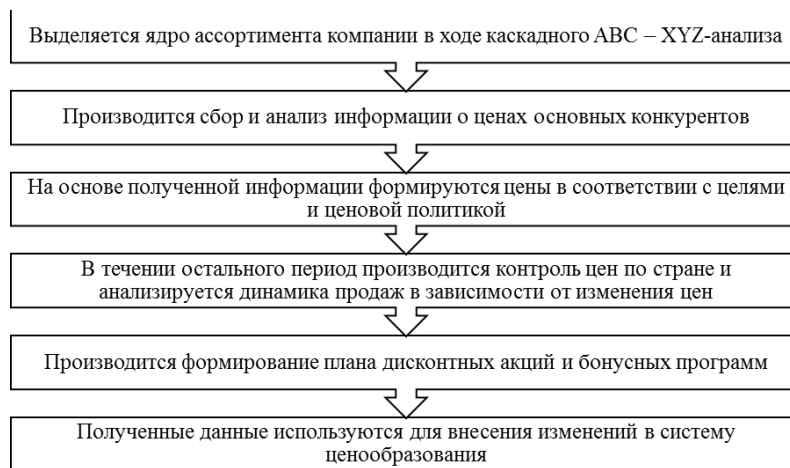


Рисунок 1 – Алгоритм реализации стратегии дифференцированного ценообразования

Для реализации данной стратегии предлагается ежеквартально определять наиболее прибыльные товарные группы на основе ABC-анализа и пересматривать систему ценообразования их. Эффективность данной стратегии состоит в том, что здесь присутствует четкость каждого действия при установлении цен на услуги предприятия, а также повторения проводимых акций и скидок через определенные промежутки времени [2, с. 222].

Рассмотрим реализацию данной ценовой стратегии. Первоначально для промышленного предприятия необходимо определить так называемое ядро ассортимента, которое формируется из наиболее прибыльных позиций реализованных услуг предприятия. Для этого необходимо применять ABC-анализ, а также анализировать объемы продаж и товарооборота, соотношение полученной прибыли по товарным группам, а кроме этого – исследовать спрос на услуги в определенные временные промежутки. Далее для оптимального выбора уровня цен на товары и услуги необходимо проводить конкурентный анализ и получить информацию о ценах на услуги у них. Без определения уровня цен у конкурентов промышленное предприятие не сможет выставить грамотные цены и провести маркетинговые мероприятия для максимизации прибыли.

Смысл реализации дифференцированной стратегии ценообразования состоит в том, чтобы установить конкурентный уровень цен на самую продаваемую и высоко прибыльную часть ассортимента, за счет которых и формируется наибольшая доля выручки промышленного предприятия. В связи с вышеизложенным можно указать, что руководством организации формируется перечень товаров, приносящих наибольшую долю прибыли, сравниваются с реальными обстоятельствами в компаниях-конкурентах, применяя при этом дифференцированный подход, ориентированный на ценовые сегменты (товары дешевые, недорогие, средние, дорогие и т. д.). Далее определяется выборка товаров, по которым будет осуществлен пересмотр цен и вычисляется разница между существующими на данный момент ценами в промышленном предприятии и ее конкуренте [4, с. 324].

После данного анализа промышленное предприятие сможет сформировать оптимальный уровень цен и корректировать в реальном времени торговые наценки на реализацию товаров, а также появится понимание, когда и какие скидки и дисконтные программы стоит реализовывать для максимизации итоговой прибыли. Следовательно, предлагаемые этапы анализа цен у ближайших конкурентов будут следующими (рисунок 2).



Рисунок 2 – Этапы анализа цен у ближайших конкурентов промышленного предприятия

Далее необходимо проанализировать спрос на предлагаемые услуги и товары выпускаемые промышленным предприятием при корректировке цен на них. Здесь необходимо применять ранее полученную информацию об уровне цен конкурентов. Для оптимизации цен руководству предприятия предлагается принимать во внимание несколько важных аспектов:

- чтобы снизить вероятность возникновения ошибки ценообразования, корректирование цены должно происходить не более чем на 5–10 % за раз, чтобы минимизировать возможные риски;

- при снижении или же наоборот увеличении наценки на товары и услуги необходимо ориентироваться на чистую прибыль и не допускать ее снижения.

После реализации всех вышеперечисленных мероприятий необходима разработка дисконтных программ и акций, чтобы повысить конкурентоспособность промышленного предприятия на рынке. Внедрение в организацию предлагаемых мероприятий является системным, повышается уровень конкурентоспособности промышленного предприятия на рынке, а расширение перечня скидок и дисконтных программ влечет за собой увеличение товарооборота и повышает лояльность клиентов.

Литература

1. Ковалева, Л. Ф. Цифровизация ценовой политики как элемент управления современным предприятием / Л. Ф. Ковалева // Социально-экономическое развитие регионов России: тенденции, проблемы, перспективы: сборник научных трудов I Всероссийской научно-практической конференции. – Волгоград, – 2021. – С. 368–374.

2. Тимофеева, А. Л. Внутрихозяйственная цена сельскохозяйственного предприятия / А. Л. Тимофеева // Перспективы научно-технологического развития агропромышленного комплекса России: сборник материалов международной научной конференции. – 2019. – С. 220–224.

3. Яроцкая, Е. В. Управленческий учет как инструмент управления организацией / Е. В. Яроцкая // Творческое наследие А. С. Посникова и современность. – 2016. – № 10. – С. 289–294.

4. Яроцкая, Е. В. Бюджетирование как элемент метода эффективного управления деятельностью предприятия / Е. В. Яроцкая // Агробиофизика в органическом сельском хозяйстве: сборник материалов международной научной конференции, посвященной 80-летию со дня рождения доктора сельскохозяйственных наук, профессора, заслуженного деятеля науки РФ Гордеева Анатолия Михайловича. – 2019. – С. 320–326.

6 СЕКЦИЯ
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ

Артыкова А. М., старший преподаватель,
Аннаева Ш. Б., преподаватель
Туркменский государственный институт экономики и управления,
г. Ашхабад, Республика Туркменистан

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ЛОГИСТИКЕ

Сегодня информационная экономика постепенно переходит в цифровую форму, а общество создает новые вызовы с развитием передовых технологий: появились интернет-товары, искусственный интеллект, большие объемы данных, хранящихся в информационных центрах и блокчейнах. Это технология следующего поколения, которая использует большие объемы данных для создания самых разнообразных источников данных.

Идя по пути масштабных преобразований, наша страна проводит политику, направленную на эффективную интеграцию национальной экономики в мировую экономическую систему и вхождение в число ведущих мировых государств. Успешное использование информационных технологий в нынешних условиях общественного развития является условием устойчивого экономического развития и, учитывая долгосрочную перспективу, способствует процветанию страны. Для этого страна создает диверсифицированный и модернизированный производственный потенциал, благоустроенные дороги и коммуникации, качественную рыночную инфраструктуру и руководствуется Концепцией развития цифровой экономики.

Одним из ключевых секторов экономики большинства стран, в том числе и нашей страны, является логистика. В современной логистике в последнее время произошли огромные изменения, в результате которых бывшая операционная функция приобрела независимую функцию управления цепочками поставок. Процессы цепочки поставок содержат многочисленные логистические операции, включая планирование, внедрение и контроль эффективного потока и хранения товаров, услуг и связанных с ними информация от источника до точки потребления для удовлетворения требований клиентов. Интеграция и оптимизация этих видов деятельности дает конкурентное преимущество, наглядность, оптимизацию доходов, оборачиваемость запасов, скорость цепочки поставок и эффективность обслуживания клиентов [1].

Однако достижение этих целей является сложной задачей, поскольку сложность цепочек поставок значительно увеличилась из-за взаимодействия нескольких географически рассредоточенных субъектов, работающих независимо и часто конкурирующих для обслуживания своих клиентов. Помимо сложностей, цепочки поставок также сталкиваются с многочисленными неопределенностями и рисками, такими как участие торговых партнеров в оппортунистическом поведении (например, искажение информации, мошенничество), утечка конфиденциальной информации, мошенничество и киберпреступность, а также идентификация контрафактной продукции [2].

Сегодня в логистике существует значительная часть заблокированной ценности, в значительной степени связанной с фрагментарным и конкурентным характером отрасли логистики. Чтобы преодолеть эти проблемы, корпоративные менеджеры во многих от-

раслях пытаются улучшить управления цепочками поставок за счет цифровизации. Цифровизация цепочек поставок относится к процессу принятия организациями межорганизационных систем для сотрудничества и заключения сделок со своими торговыми партнерами (например, ключевыми поставщиками и клиентами) по их соответствующим цепям. Цифровизация цепочек поставок предлагает повышенную скорость и гибкость бизнеса и способствует формированию предложения цепные сети, которые тесно взаимосвязаны, инклюзивны, заслуживают доверия и безопасны [3].

Цифровизация также сыграла ключевую роль в максимальном увеличении скорости бизнес-транзакций и поддержки, разработки механизмов прослеживаемости, которые позволяют идентифицировать учет продуктов и процессов [3]. Благодаря цифровизации фирмы могут лучше видеть ключевую информацию, события и сотрудничество через организационные границы, тем самым поддерживая конкурентоспособность в цепочке поставок. Компании также могут полагаться на цифровизацию процессов цепочки поставок, чтобы лучше соответствовать потребности клиентов в широком ассортименте индивидуализированных продуктов за счет более высокой эффективности и более низкой затраты.

Используя все преимущества цифровой системы доставки, каждая область может добиться успеха в экономии ресурсов, времени, денег и уменьшении воздействия на окружающую среду. Для того чтобы облегчить ситуацию, оцифрованные процессы доставки должны быть обеспечены соответствующей технологией, с помощью которой отслеживают количество резервов на тот момент.

Многие части цепочки создания стоимости логистики также связаны с ручными процессами, предусмотренными регулирующими органами. Например, компаниям часто приходится полагаться на ручной ввод данных и бумажную документацию для соблюдения таможенных процедур. Все это затрудняет отслеживание происхождения товаров и статуса поставок по мере их движения по цепочке поставок, вызывая трения в мировой торговле. Блокчейн потенциально может помочь преодолеть эти трения в логистике и добиться значительных успехов в логистике. Технология блокчейна может помочь устранить многие трения в глобальной торговой логистике, включая закупки, управление транспортировкой, отслеживание, таможенное сотрудничество и торговое финансирование.

Компании недавно начали развертывать технологию блокчейна для поддержания своей деятельности и улучшения управления своими цепочками поставок. Система позволяет каждому участнику цепочки поставок следить за перемещением товаров по цепочке поставок, понимая, где находится контейнер в пути. Заинтересованные стороны также могут видеть статус таможенных документов, а также могут просматривать и другие данные. Технология блокчейн обеспечивает безопасный обмен данными и защищенное от несанкционированного доступа хранилище для этой документации. Блокчейн можно определить как цифровой, децентрализованный и распределенный реестр, в котором транзакции регистрируются и добавляются в хронологическом порядке с целью создания постоянных и защищенных от несанкционированного доступа записей. Децентрализованная книга содержит цепочку блоков с отметками времени, которые связаны хешами с использованием криптография. Каждый блок содержит набор записей (например, данные, транзакции, записи) для включения в сеть, и каждый новый блок привязывается к предыдущему блоку. Один раз блоки добавляются в блокчейн, они неизменны и проверены с помощью сложных протоколов автоматизации и управления. Блокчейн

построен с использованием одноранговой сети и для проверки транзакций требуется соглашение между всеми сторонами. Это исключает неточные или потенциально мошеннические транзакции из базы данных в отличие от традиционной платформы информационных технологий (ИТ), блокчейн снижает зависимость от единого централизованного органа и способствует безопасным и псевдоанонимным транзакциям и соглашению между партнерами по сделкам. Это означает, что технология универсальна и позволяет использовать множество решений, охватывающих несколько отраслей [4–5].

Помимо процветания в финансовой индустрии, спектр блокчейна приложения распространяется и на другие сектора, такие как:

- логистика и управление цепочками поставок;
- социальные сети и маркетинг;
- электронная коммерция;
- туризм и здравоохранение.

Также исследования в области технологий блокчейн получили глобальное распространение, особенно в области логистики и в сообществе управления цепочками поставок. Причины такого растущего интереса к этой технологии могут быть разные [6]:

Во-первых, блокчейн возник как новое граничное условие, порождающее новые рамки и концепции для бизнес-моделей, организационных форм и структур управления, способствуя улучшению управления ресурсами, прослеживаемости, безопасности, прозрачности данных.

Во-вторых, блокчейн изменяет отношения между сторонами транзакций и позволяет интегрировать участников в сеть цепочки поставок, укрепляя сотрудничество между ними.

В-третьих, технология блокчейн предлагает потенциал для радикальной трансформации текущих бизнес-операций в области логистики и управления цепочками поставок за счет содействия устойчивости и оптимизации организационных операций, включая распределение, выполнение заказа, оплату промежуточных товаров и передачу информации.

Исследования в области логистики и управления цепочками поставок часто фокусируются на аспектах устойчивого развития. Технология может координировать выполнение заказов, оплату товаров, информационные потоки и дистрибуцию. Внедряя блокчейн, компании могут добиться прозрачности в режиме реального времени, снизить затраты на сетевые ресурсы и реализовать значительную экономию средств в своей производственной деятельности [3].

Эффективность процесса заключается в том, что эта технология также может обеспечить прозрачность данных и доступ к ним для соответствующих участников цепочки поставок, создавая единый источник достоверной информации. Кроме того, доверие, необходимое между заинтересованными сторонами для обмена информацией, усиливается внутренними механизмами безопасности технологии блокчейн.

Кроме того, блокчейн может обеспечить экономию средств за счет более экономичных, более автоматизированных и безошибочных процессов. Помимо повышения прозрачности и предсказуемости логистических операций, это может ускорить физический поток товаров. Отслеживание происхождения товаров может обеспечить ответственные и устойчивые цепочки поставок в масштабе и помочь в борьбе с контрафактной продукцией. Кроме того, решения на основе блокчейна предлагают потенциал для новых логистических услуг и более инновационных бизнес-моделей.

Эффективность возникает из-за различных факторов давления, с которыми сталкиваются компании, включая конкуренцию. В ответ на это компании могут получить экономические выгоды от использования блокчейна. Таким образом, основной вывод – это возможность для дополнительных исследований роль блокчейна в улучшении экологических характеристик цепочек поставок за счет, например, повышения прозрачности зеленых цепочек поставок, поддержка стратегий экологически чистых источников и содействие развитию практики экодизайна в логистике и управления цепочками поставок.

Повышенная интеграция процессов благодаря блокчейну, прозрачность и доступность информации могут повысить скорость разработки и продажи экологически чистых продуктов и отзывчивость компаний к экологическим проблемам заинтересованных сторон. Хотя экономические последствия блокчейн неоднократно изучались, важность продвигать эту технологию в логистике и управлении цепочками поставок по-прежнему отсутствует. Повышение осведомленности клиентов о социальном поведении за счет прозрачности блокчейна может оказать дополнительное давление на компании, чтобы они выполняли свои корпоративные социальные обязательства и улучшили свою корпоративную деятельность [3].

В логистике многие проекты реализуются с использованием технологии блокчейн для повышения прозрачности цепочки поставок и контроля происхождения. Эти инициативы собирают данные о том, как производятся товары, откуда они поступают и как ими управляют; эта информация хранится в системе на основе блокчейна. Это означает, что данные становятся постоянными и легко передаются, предоставляя компаниям более широкие возможности отслеживания, чем когда-либо прежде. Компании могут использовать эту информацию, например, для подтверждения законности продуктов в фармацевтических поставках и подтверждения подлинности предметов роскоши. Эти инициативы также приносят пользу потребителям – люди могут узнать больше о продуктах, которые они покупают, например, были ли продукты получены с соблюдением этических норм, являются ли они оригинальными и хранились ли они в правильных условиях.

Внедрение системы «Блокчейн» в логистику дает возможность на полное устранение посредников, надежность, открытость и доступность услуг и операций, а также создает единое информационное пространство, обеспечивающее повышение экономической эффективности, прозрачности, защищенности информации. Таким образом, использование технологии «Блокчейн» в логистике дает высокие достижения новой эффективности и окажет значительное влияние на экономику страны.

Литература

1. Что такое управление цепочкой поставок (SCM) и почему это важно? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.sap.com/cis/insights/what-is-supply-chain-management-scm.html>.

2. 13 факторов риска, которые могут поставить под угрозу цепочку поставок. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.nunner.com/ru>.

3. Цифровые технологии в логистике и управлении цепями поставок. Аналитический обзор / В. В. Дыбская, В. И. Сергеев [и др.]. – Москва: Издательский дом высшей школы экономики, 2020.

4. Букасова, А. Ю. Блокчейн-технология как инструмент децентрализованного мира / А. Ю. Букасова // Современные тенденции развития науки и технологий. – 2016. – № 9. – С. 5–9.

5. Гаджиева, И. С. Технология блокчейн в управлении цепями поставок / И. С. Гаджиева, Е. В. Слепенкова // Неделя молодежной науки, Сборник научных статей: в 2-х частях. – Москва : ФГБОУ ВО «Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова», 2017. – С. 53–58.

6. Aranda, D. A.; Fernandez, L. M. M.; Stantchev, V. Integration of Internet of Things (IoT) and Blockchain to Increase Humanitarian Aid Supply Chains Performance / D. A. Aranda, L. M. M. Fernandez, V. Stantchev In Proceedings of the ICTIS 2019—5th International Conference on Transportation Information and Safety, Liverpool, UK, 14–17 July 2019; Institute of Electrical and Electronics Engineers Inc.: Piscataway, NJ, USA, 2019; pp. 140–145.

7. Долженко, Р. А. Известия Уральского государственного горного университета / Р. А. Долженко. – 2020. – Вып. 1 (57). – С. 189–195.

Куган С. Ф., к. э. н., доцент
УО «Белорусский государственный экономический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ

Современное развитие как предприятий, так и территорий предполагает реализацию всех возможностей в части использования региональных ресурсов и резервов. Сегодня такой подход является наиболее приемлемым, т. к. деструктивные вызовы, связанные со сложной политической, да и экономической ситуацией, определяют новые подходы к стимулированию развития посредством существующих возможностей. В данной ситуации использование инноваций в логистике представляется наиболее логичным.

Применение технологии интернет вещей в сфере логистики имеет хорошие перспективы, особенно в транспортных перевозках. И если в Республике Беларусь эти технологии делают только первые шаги, то в международном формате мы наблюдаем активное их использование. Переход от пилотных проектов в сегменте подключенных автомобилей к масштабному использованию формирует определенный набор требований по обеспечению безопасности и конфиденциальности данных для всех участников логистической деятельности.

Существующие в настоящее время тренды позволяют расширить возможности логистики как сферы деятельности и выстроить оптимальные для конкретного региона логистические сети. Рассмотрим наиболее важные, на наш взгляд, направления.

Первым трендом является рост доли продаж напрямую потребителю. Это направление является не совсем новым, но в условиях пандемии COVID-19 получило активное распространение. Кроме того, продолжается активный рост подхода «напрямую клиенту» (D2C). Как было сказано, на это продолжает влиять обстановка с COVID-19, нанесшая серьезный удар по продажам через посредников. Все большее число производителей предпочитают организовывать свой бизнес так, чтобы производить, рекламировать и продавать свои товары напрямую потребителю.

Для сферы логистики данная тенденция дает определенные бонусы, т. к. растет спрос на доставку. Несмотря на то, что D2C модель в идеальном виде подразумевает наличие собственного автопарка, предназначенного для доставки товаров, у производителя в реальности далеко не каждая компания может его себе позволить. Тем не менее отказаться от доставки в современной ситуации значит добровольно лишать свой бизнес необходимого преимущества. Поэтому для большинства логистических и транспортных компаний переход производителей к D2C – это возможность, которую стоит использовать. Контракты на перевозки на постоянной основе послужат симбиозу транспортников и изготовителей товаров. Перспективы такой формы взаимодействия тоже неплохие, т. к. люди уже привыкли к совершению покупок онлайн у производителей и не станут отказываться от удобства.

Вторым важным направлением развития является использование интернета вещей (IoT) и технологий больших объемов данных, что напрямую повышает эффективность логистики. Интернет вещей – это сеть, в которой пересылка информации осуществляется

ся устройствами без участия или при минимальном участии человека. Она упрощает процессы, не требующие постоянного людского надзора.

В сфере логистики интернет вещей решает проблемы внешнего контроля качества и открытости. Ведь перевозка грузов, особенно на большие расстояния, требует реализации заявленного уровня качества перевозок и других логистических услуг, а возможность мониторинга за состоянием партии товара и автомобиля в реальном времени становится одним из решающих конкурентных преимуществ. С помощью интернета вещей компания может своевременно выявить возникающую проблему и практически сразу ее устранить. Единственным проблемным моментом данного направления остается высокая ценовая планка, ведь полностью оборудовать парк автомобилей «умными» устройствами по-прежнему может себе позволить не каждая компания. Но по прогнозам это может измениться уже в ближайшем будущем благодаря новым разработкам.

Третьим направлением в сфере логистики является разработки беспилотных транспортных средств. Искусственный интеллект, необходимый для того, чтобы водить грузовики в реальной обстановке, пока не существует. Есть целый ряд разработок ведущих мировых компаний, которые достаточно активно развивают это направление, ведутся работы над улучшением искусственного интеллекта, и в них вкладывается все больше средств.

Таким образом, компаниям, которые хотят остаться конкурентоспособными в долгосрочной перспективе, стоит уже сейчас начинать думать о беспилотных грузовиках. Эксперты рекомендуют обратить внимание на данные технологии в этой области с учетом существующих цифровых трансформаций в логистике. Необходимо отметить тот факт, что цифровая логистика – это взаимодействие клиентов и логистических операторов через цифровую платформу, «что существенно сокращает для клиента стоимость перевозок, ускоряя ее реализацию» [1]. Расширяется рынок автоматически управляемых (беспилотных) грузовых автомобилей. Согласно прогнозу компании McKinsey в 2025 году каждый третий европейский грузовой автомобиль будет оснащен системой автоматического управления.¹

Активные разработки в этом направлении выявили положительные (снижение транспортных затрат, уровня аварийных ситуаций на дорогах) и отрицательные (определенные сложности работы в городском пространстве, в сложных погодных условиях) эффекты, что позволяет говорить о сложности исследований, но и о высокой заинтересованности бизнеса в них. И если раньше исследования в сфере беспилотных технологий были единичными и больше походили на реализацию чисто научного интереса, то сегодня мы наблюдаем заинтересованность ряда государств в стимулировании и развитии подобных проектов. Активно развивается и индустрия общественного транспорта. Большинство аналитиков прогнозирует рост этого рынка и увеличение продаж беспилотных грузовиков и автобусов в ближайшей пятилетке более чем в 400 раз. Планируемый доход в 2022 году составит порядка 35 млрд долларов США. Количественно увеличение рынка прогнозируется в 500 раз, что составит 188 тысяч единиц техники.

Четвертым трендом являются мероприятия, отражающие заботу об окружающей среде. Во всех сферах предпринимательства забота об окружающей среде перестала быть приятным бонусом и стала необходимостью – и перевозки не исключение, т. к. транспортная сфера наносит значительный урон экологии.

¹ McKinsey Global Institute: 12 прорывных технологий, которые изменят мир. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://adindex.ru/publication/opinion/internet/2013/06/7/99583.phtml>. – Дата доступа: 05.10.2022.

Современные потребители более ответственно относятся к вопросам экологии и, в свою очередь, требуют того же от компаний, услуги и товары которых приобретают. Рост уровня осведомленности общества о проблемах изменения климата и возобновления природных ресурсов сейчас является одним из актуальных вопросов. И хотя однозначного доказанного мнения о масштабах и причинах изменения климата нет, потребители хотят знать, что своими действиями не ухудшают обстановку. Поэтому для любой организации так важно заверить клиентов, что ее деятельность наносит минимальный вред окружающей среде. И что она делает все возможное для восстановления природных ресурсов. Согласно данным опроса, проведенного компанией McKinsey² среди европейских и американских потребителей, 70 % людей согласны платить больше за товары и услуги, произведенные и оказанные более экологичным образом (использование биоразлагаемой или бумажной упаковки).

Для транспортного бизнеса такое отношение людей может стать отличным преимуществом. Все популярнее становятся электромобили, которые не выбрасывают в воздух такого количества вредных веществ, как бензиновые двигатели. Мировые производители объявляют о планах постепенного ухода от традиционных машин: к настоящему времени о подобных намерениях заявили 18 из 20 крупнейших автоконцернов, на которые приходится почти 90 процентов новых машин.

Например, Volvo собирается довести долю электрокаров до половины уже к 2025 году, а на европейском рынке к концу десятилетия достичь 100 процентов. Китайские производители BAIC и FAW к 2030 году ориентируются на 50 и 60 процентов электромобилей соответственно. В Поднебесной сегодня крупнейший в мире парк электроавтомобилей – около 4,5 миллиона, что соотносится с намерением Пекина добиться нулевых выбросов к 2060 году [2].

По прогнозам, именно компании, делающие акцент на своей экологической ответственности, продолжат завоевывать новые рынки и в дальнейшем.

Пятым по важности трендом является политика «последней мили». Логистикой «последней мили» называется последняя фаза доставки груза покупателю. Ее также считают одной из основных зон роста для логистических компаний. Момент доставки груза – это момент непосредственного (и финального) взаимодействия клиента с организацией, а именно с ее рабочей этикой. В этот момент становится ясно, насколько компания соответствует своим заявленным способностям. Поэтому на основе именно этого момента потребитель в большей мере составляет мнение о поставщике транспортной услуги и принимает решение, стоит ли продолжать сотрудничество в дальнейшем. Оптимизировать «последнюю милю» сложно: сказываются условия, на которые компания не может повлиять. К ним относится точное место доставки, состояние трафика в этот момент, особые условия конкретного заказа и т. д.

На сегодняшний день не существует единого способа решения этой проблемы. Среди предложенных вариантов расширение парка автомобилей с учетом различных возможных сценариев, включая приобретение более легких фургонов и даже мотоциклов для доставки небольших грузов в городских условиях. Понятно, однако, что такой совет не соответствует реалиям бизнеса каждой компании и не подойдет многим из них. Тем не менее, исследования по оптимизации «последней мили» ведутся и будут вестись в будущем.

² McKinsey: Global gas outlook to 2050 - February 2021 – eng. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://nangs.org/analytics/mckinsey-global-gas-outlook-to-2050-february-2021-eng.pdf>. Дата доступа: 05.10.2022.

Повсеместное проникновение новейших технологий в логистическую сферу меняют вектор инноваций, привнося в экономику новые, нестандартные решения и переводя ее в формат цифровой экосистемы. Исходя из исследований ряда авторов [3, 4, 5], существует явная тенденция почти полной автоматизации производственных процессов, что приведет в дальнейшем к увеличению разрыва между уровнем экономического и технологического развития различных стран, усилению угрозы технологической несостоятельности, снижению занятости населения (более 50 %) и, как следствие, значительному перекосу в социально-экономическом положении. В настоящее время цифровые технологии активно используются во всех аспектах бизнеса, затрагивая такие его составляющие, как процессы, производство продукции, реализация сервисов, принятие решений. Являясь неким сочетанием данных технологий и бизнес-процессов, цифровая трансформация проникла практически во все сферы человеческой деятельности [6].

Еще одной явной тенденцией является развитие аутсорсинга логистических услуг. Перспективными направлениями развития рынка логистического аутсорсинга является:

- дальнейшее формирование рыночного пространства логистического аутсорсинга в сфере бизнеса и кластерных образований;
- рост доли логистического аутсорсинга не только на международном, но и на местном, региональном, республиканском уровнях;
- внедрение в сферу бизнеса новых логистических технологий аутсорсинга с использованием глобальных сетей Интернета;
- дальнейшая реализация стандартов качества логистического аутсорсинга;
- вхождение Республики Беларусь в мировое сообщество для притока инвестиций и международного сотрудничества [7].

Представляя собой комплекс услуг различного типа, логистический аутсорсинг включает в свой состав услуги не только непосредственно связанные с управлением системой товародвижения и доставкой груза, но и инфраструктурного характера по обеспечению информацией, страхованием, экспедированию грузов, погрузочно-разгрузочными работами, охраной и др.

В долгосрочной перспективе будут осуществляться различные стратегии развития (специализация на экспресс-доставке, развитие сложной проектной логистики, слияния и поглощения), нацеленные на повышение производительности. Развитие логистического аутсорсинга происходит под знаком его качественного преобразования, сближения клиентов и логистических операторов, которые должны максимально понять бизнес-модель первых, предлагая им наиболее оптимальные схемы доставки, лучшие условия по логистике складирования продукции. Рынок логистики будет не эволюционировать, а совершать революцию в своем развитии, атрибутами которой станет консолидация бизнеса, комплексный характер услуг, интегрированные решения и т. д.

Отечественная логистика переходит на новый этап ее качественного развития, где обращение к ней со стороны операторов рынка становится стратегическим императивом их выживания на рынке. Низкий уровень концентрации в последнем будет скорректирован за счет консолидации 3PL-операторов, которые поделят между собой грузовую базу крупных ритейлеров [8]. Это означает переход на новую траекторию развития логистики, а также снижение стоимости логистических услуг в нашей стране, которые отвечают интересам и стратегическим потребностям корпоративного бизнеса и конкретно ритейла.

Развитие комплексной логистики и консолидация логистического рынка приведет к перераспределению сервисных функций к компаниям, аккумулирующим ключевые ком-

петенции в логистике. Основным ресурсом роста получают форматы логистического бизнеса 3PL и 4PL, имеющие ключевые компетенции и широкое применение информационных технологий [9].

Перспективные направления необходимо осуществлять за счет достижений логистики и инновационных технологий, учитывая безопасность на транспорте и охрану окружающей среды. Для их успешной реализации в современных условиях необходимо создавать достаточно высокого качества железнодорожную и автомобильную инфраструктуру, формировать магистральные сети автомобильных и железных дорог.

Кроме того, сферу логистики нельзя рассматривать отдельно от систем экономической безопасности, мирохозяйственных связей и системы международных транспортных коридоров. На развитие логистического потенциала ЕАЭС сегодня оказывают влияние как внешние факторы: изменение модели мировой торговли и глобальных цепей поставок (Новый шелковый путь, Северный морской путь), падение темпов мировой экономики, нестабильная ситуация на сырьевых товарных рынках, так и внутренние факторы: несогласованные действия стран членов ЕАЭС, противоречия в приграничном пространстве и др. И все это в комплексе требует глубокого анализа и разработки долгосрочных сценариев, учитывающих существующие тенденции.

Литература

1. Королева, А. А. Экономические эффекты цифровой логистики. / Королева А. А. // Журнал Белорусского государственного университета. – 2019. № 1: Экономика – С. 68–76.
2. Куган, С. Ф. Логистическая интеграция: новые условия и технологии / С. Ф. Куган / Белорусский экономический журнал – 2021. – № 3. – С. 138–149.
3. Мелешко, Ю. В. Промышленный интернет вещей как услуга промышленного характера / Ю. В. Мелешко // Инновации: от теории к практике: VI Междун. науч.-практ. конф., Брест 5–6 октября 2017 г. сб. науч. ст.; редкол. : А. М. Омелянюк [и др.]. – Брест: Альтернатива, 2017. – С. 221–223.
4. Нехорошева, Л. Н. Новые подходы к управлению устойчивостью инновационных бизнес-моделей в условиях цифровой трансформации экономики / Л. Н. Нехорошева // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы XIII Междун. науч.-практ. конф., Минск, 14 мая 2020 г. / М-во образования Респ. Беларусь, Белорус. гос. экон. ун-т; редкол.: В. Ю. Шутилин (отв. ред.) [и др.]. – Минск : БГЭУ, 2020. – С. 210–212.
5. Юдина, Т. Н. Осмысление цифровой экономики / Т. Н. Юдина // Теоретическая экономика. – 2016. – № 3. – С. 12–16.
6. Ковалев, М. М. Цифровая экономика – шанс для Беларуси : моногр. / М. М. Ковалев, Г. Г. Головенчик. – Минск : Изд. центр БГУ, 2018. – 327 с.
7. Проценко И. О. Формирование и реализация потенциала стратегической логистики : дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.05 / И. О. Проценко. – СПб., 2006. – 274 с.
8. Гузенко, Н. В. Диверсифицированное развитие логистических услуг грузовых операторов на железнодорожном транспорте: автореферат дис. ... кандидата экономических наук: 08.00.05 / Гузенко Наталья Владимировна; Ростовский государственный экономический университет «РИНХ». – Ростов-на-Дону, 2013.
9. Родкина, Т. А. Информационно-коммуникационное обеспечение логистики трансграничных перевозок товаров в интегрированном пространстве: научная монография / Т. А. Родкина – М. : ВИНТИ РАН, 2017. – 120 с.

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

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ТРАНСПОРТНО-КОММУНИКАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Ведение

Глобализация мировой экономики сопровождается стремительным ростом количества и интенсивности материальных потоков, что, в свою очередь, приводит к значительному росту уровня и сложности транспортно-складской системы. Изучением процессов системной и комплексной интеграции транспортных и других логистических действий различных субъектов хозяйствования с целью оказания транспортно-логистических услуг занимается область логистики, именуемая транспортной логистикой.

Интеграция и глобализация мировой экономики, бизнеса стимулируют возникновение и развитие международных логистических систем, корпораций, глобальных цепей поставок. Логистическая деятельность всё более усложняется, используя системный и комплексный подходы, решая текущие тактические задачи по оптимальной дислокации производств и распределительных центров, выбору транспорта, предоставлению качественного и современного сервиса, рациональному управлению запасами, выстраиванию высокотехнологичных информационно-коммуникационных систем, что предполагает и выстраивание новых стратегий управления.

Этим проблемам посвящены работы белорусских ученых, авторов целого направления оптимизации – «greedy-теории», – М. М. Ковалева и В. М. Котова. Отдельные аспекты международной транспортной логистики изучены в работах А. А. Королевой и А. А. Дудиной, Е. Г. Елфимовой, Р. Б. Ивутья, А. В. Черновалова, Т. Р. Киселя, В. Ф. Медведева, И. А. Елового и др.

Систематизация основных понятий потенциала транспортно-коммуникационной логистики.

Под транспортно-коммуникационным потенциалом страны принято понимать систему, включающую транспортные средства, инфраструктуру, коммуникации, пути сообщения, перевалочные логистические центры, связанные организационно-управленческими инструментами и методами, воплощающими логистическую концепцию интеграции транспортно-складского сектора экономики. Логистика же сегодня – это и наука, и практическая деятельность, направленные на управление, т. е. планирование, организацию, корректирование, контроль и анализ ресурсных (материальных, финансовых и информационных) потоков в самых разных, в том числе, транспортно-складских системах.

Анализ транспортно-складской логистики в Беларуси

Республика Беларусь – молодое государство с открытой экономикой, активно продвигающее стратегию разумного экспортрасширения и импортозамещения, гармонично развивающее сбалансированную структуру национальной экономики с развитыми промышленностью, транспортом, сектором услуг и сельским хозяйством. Беларусь реализует модель социально-ориентированной рыночной экономики, подтвердившую свою состоятельность и эффективность.

Суммарно за 2010–2021 годы ВВП страны возрос в сопоставимых ценах на 21,2 % при увеличении производительности труда за тот же период на 32,4 %. ВВП на душу населения по паритету покупательной способности вырос с \$ 15,4 тыс. в 2010 году до \$ 21,8 тыс. в 2021 году [2].

Удельный вес транспортной отрасли в 2021 год в ВВП Республики Беларусь составил 5,1 %. Транспортные услуги составляют около 43 % общего объема экспорта услуг страны и практически 41 % от сальдо внешней торговли услугами. В абсолютном выражении в 2021 год экспорт транспортных услуг составил \$ 4,4 млрд, положительное сальдо внешней торговли транспортными услугами – \$ 1,8 млрд.

В сфере транспортного комплекса Республики Беларусь по состоянию на 1 января 2022 года функционировало 10,8 тыс. организаций различных форм собственности и более 37 тыс. индивидуальных предпринимателей.

В 2021 году совокупно всеми видами пассажирского транспорта (включая таксомоторный) было перевезено около 1591,6 млн человек.

С целью улучшения качества обслуживания, роста эффективности хозяйственной деятельности и обеспечения безопасности реализуется ряд инфраструктурных проектов.

В 2019 году была завершена реконструкция: автомобильной дороги Р80 Слобода – Паперня; автомобильной дороги М6 Минск – Гродно – граница Республики Польша (Брузги); моста через р. Мухавец на автомобильной дороге М1/Е 30. Осуществлено строительство подъездной автомобильной дороги к мультимодальному промышленно-логистическому комплексу "Болбасово".

Введена в эксплуатацию вторая искусственная взлетно-посадочная полоса в Национальном аэропорту Минск. Продолжается работа по электрификации железнодорожных путей и обновлению подвижного состава Белорусской железной дороги. В области водного транспорта основные работы, связанные с реконструкцией судоходных сооружений Днепро-Бугского канала, выполняются на участке международного водного пути Е40.

Развитие транспортной отрасли обеспечивает динамичное формирование логистической системы Республики Беларусь. К началу 2022 года в стране насчитывался 61 логистический центр различной функциональности.

Эффективно осуществляются транзитные контейнерные перевозки через Республику Беларусь по маршруту Китай – Европа – Китай, реконструируется и обновляется инфраструктура грузовых терминалов Белорусской железной дороги, расположенных на белорусско-польской границе, создан Центр управления перевозками.

Активно разрабатывается проект организации на территории индустриального парка "Великий камень" масштабного регионального логистического центра. Сегодня в парке уже запущена первая очередь логистического комплекса площадью 50 тыс. кв. м с зонами для осуществления погрузочно-разгрузочных работ и контейнерным терминалом.

Следующий этап предусматривает строительство бимодального грузового терминала площадью 800 тыс. кв. м с участием управляющей компании крупнейшего речного порта Европы "Дуйсбург Хафен", логистического провайдера "Чайна Мерчантс Групп", Белорусской железной дороги и компании "Хупак Интермодал СА" (Швейцария). Ввод терминала позволит значительно увеличить грузовые потоки через территорию Беларуси.

В транспортной отрасли в настоящее время активно совершенствуются действующие технологические процессы, и динамично растет уровень их автоматизации и цифровизации. В 2019 году Республика Беларусь присоединилась к Конвенции о договоре международной перевозки грузов, введя в оборот электронную накладную [2].

Анализ автомобильных транспортных коммуникаций в Республике Беларусь

Сегодня в Республики Беларусь реализуются мероприятия, предусмотренные Государственной программой «Дороги Беларуси» на 2021–2025 годы [4] и Государственной программой «Транспортный комплекс» на 2021–2025 годы [3].

Дорожная система Беларуси – это современный производственно-хозяйственный комплекс, в состав которого включены: сеть автомобильных дорог общего пользования; производственные базы дорожных организаций; организации государственного дорожного хозяйства, выполняющие работы по проектированию, возведению, реконструкции, эксплуатации (содержанию и текущему ремонту), капитальному ремонту автомобильных дорог, и многие прочие работы (услуги). Совокупная протяженность автомобильных дорог общего пользования в Республике Беларусь составляет 87 002 километра, из них республиканских дорог – 15 926 километров, местного значения – 71 076 километров. Твердое покрытие имеют 75 567 километров (или 86,9 процента) дорог, в том числе усовершенствованное покрытие (асфальтобетонное и цементобетонное) – 49 041 километр (или 56,4 процента). Кроме того, состав сети автомобильных дорог общего пользования включает 5298 мостов и путепроводов общей протяженностью 187 тыс. пог. метров [4].

По итогам 2021 года было обеспечено перевыполнение следующих показателей по республиканским дорогам:

- 1) текущий ремонт дорог 706,5 км при задании 600,0 км (на 17,8 % больше доведенного задания);
- 2) текущий ремонт дорожных сооружений – 2 413,6 пог. м при задании 1 000,0 пог. м (на 141,4 % больше доведенного задания);
- 3) капитальный ремонт дорог – 25,4 км при задании 20,0 км (на 27 % больше доведенного задания);
- 4) капитальный ремонт дорожных сооружений – 894,6 пог. м при задании 600,0 пог. м (на 49 % больше доведенного задания).

Вместе с тем, не обеспечено в полной мере выполнение трех показателей по республиканским дорогам:

- 1) протяженность сети обслуживаемых дорог и дорожных сооружений – 15 932,0 км при задании 16 008,9 км (на 0,5 % меньше годового задания);
- 2) возведение и реконструкция дорог – 31,8 км при задании 117,9 км (на 73 % меньше годового задания);
- 3) возведение и реконструкция дорожных сооружений – 175,4 пог. м при задании 926,7 пог. м (на 81,1 % меньше годового задания) [4].

Невыполнение данных показателей объясняется прекращением Европейским инвестиционным банком финансирования проекта «Транспортное сообщение Беларуси», согласно которому предполагалась реконструкция автодороги М-7/Е 28 Минск – Ошмяны – граница Литовской Республики (Каменный Лог) (планировался ввод 89 км дороги и 743,6 пог. м. дорожных сооружений). Кроме того, разрыв между нормативными сроками строительства объектов и сроками перечисления авансов Европейским банком реконструкции и развития стал причиной не ввода в 2021 году в эксплуатацию: моста через реку Каспля на км 44,4 автодороги Р-112 протяженностью 130 пог. м. и путепровода на км 73,0 автодороги М-8/Е 95 общей протяженностью 53,1 пог. м., поскольку дата начала строительства объекта напрямую привязана к дате получения аванса подрядчиком от банка, согласно заключенному между ними договору [4].

Что касается местных дорог, в 2021 году было обеспечено перевыполнение следующих плановых показателей:

1) ремонт, возведение и реконструкция дорог выполнены на 1 483,5 км при задании 1 344,5 км (на 10,3 % больше доведенного задания);

2) ремонт, возведение и реконструкция дорожных сооружений выполнены на 872,7 пог. м при задании 852,4 пог. м (на 2,4 % больше доведенного задания).

Не обеспечено выполнение лишь одного показателя для местных дорог: протяженность обслуживаемых дорог и дорожных сооружений составила 70 744,1 км при задании 70 818,3 км (на 0,1 % меньше годового задания).

Причиной невыполнения планового уровня показателя явился пересмотр балансовой принадлежности автомобильных дорог и улиц населенных пунктов в соответствии с поручением Президента Республики Беларусь (резолюция от 30 марта 2021 г. № 09/42 ПЗ13) [4].

Заключение

Транспортный, складской, дорожный потенциал Республики Беларусь развивается весьма динамично и в целом соответствует объемам перевозок. Однако вся логистическая отрасль должна непрерывно развиваться с учетом меняющегося рынка и политического фона, что и подразумевает современная концепция интегрированной логистики.

Таким образом, в дальнейшем национальная транспортно-логистическая система должна развиваться по следующим направлениям:

– повышение конкурентоспособности и минимизация суммарных издержек потребителей транспортно-логистических услуг за счет инновационных решений и подходов в области сервиса потребителей на основе современных, высокотехнологичных ТЛЦ, позволяющих расширить спектр логистических услуг и совершенствовать их качество;

– ускоренное масштабирование объемов перевозок за счет полноценного, всестороннего использования таких факторов, как выгодное транзитное положение Беларуси и пролегание через ее территорию кратчайших путей доставки международных грузов, что обеспечит рост экспорта транспортных услуг;

– широкое инвестирование в информационные системы и высокие технологии в транспортно-складской сфере, что позволит увеличить скорость обработки грузов, оптимизировать грузопотоки и, как результат, снизить издержки всех участников системы товародвижения.

Реализация предложенных мер может способствовать прогрессу в реализации транспортно-логистического потенциала Беларуси, укреплению положения белорусских компаний на мировом рынке перевозчиков, привлечению инвестиций, образованию инновационных рабочих мест.

Литература

1. Королева, А. А. Международная транспортная логистика: конкурентные позиции Беларуси: монография / А. А. Королева, А. А. Дудина. – Минск : Изд. центр БГУ, 2020. – 143 с.

2. Основные отрасли экономики и флагманы отраслей [Электронный ресурс] // Официальный сайт: Президент Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://president.gov.by/ru/belarus/economics/osnovnye-otrasli/sfera-uslug/transport-i-logistika>. – Дата доступа: 11.10.2022.

3. О Государственной программе «Транспортный комплекс» на 2021–2025 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 23 марта 2021 г., № 165 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3961&p0=C22100165>. – Дата доступа: 02.02.2022.

4. О Государственной программе «Дороги Беларуси» на 2021–2025 годы [Электронный ресурс]: постановление Совета Министров Республики Беларусь, 9 апреля 2021 г., № 212 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3961&p0=C22100165>. – Дата доступа: 11.10.2022.

5. Кулаков, И. А. Логистика (в схемах, рисунках, и таблицах): краткий курс лекций / И. А. Кулаков, В. В. Зазерская, Л. О. Кулакова. – Брест : Издательство БрГТУ. – 2019. – 108 с.

Лукьянов И. В., аспирант

Белякова Е. В., д. э. н., доцент

Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М.Ф. Решетнева,
г. Красноярск, Российская Федерация

СУБСИДИРОВАНИЕ ВНУТРИМУНИЦИПАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК В АРКТИЧЕСКОЙ ЗОНЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

В настоящее время реализуется активная внутренняя политика со стороны государства, направленная на ускоренное развитие богатой природными ресурсами Арктической зоны Российской Федерации (АЗРФ): создаются условия для устойчивого социально-экономического развития, а также для привлечения частных инвестиций и создания новых рабочих мест в Арктике [1]. Развитие Арктики в наше время – это действительно важное стратегическое направление деятельности, от которого зависит обеспечение национальной безопасности Российской Федерации.

Необходимость широкомасштабного освоения арктических ресурсов обусловлена основным вектором развития АЗРФ, а именно «использование Арктической зоны как стратегической ресурсной базы, обеспечивающей решение задач социально-экономического развития страны» [1]. Для освоения Арктики требуется наличие единой и всесторонне развитой арктической транспортной системы, которая в процессе своей деятельности должна постоянно совершенствоваться.

Транспорт играет важную роль во всех сферах социально-экономической деятельности, являясь одним из наиболее стратегически важных отраслей экономики. Доля транспорта в общем объеме валового регионального продукта АЗРФ составляет более 8 %, при этом численность занятых в транспортной сфере превышает 40 тыс. чел. – порядка 9,5 % общей численности занятых в экономике [2]. Можно с уверенностью сказать, что развитие транспортной отрасли – ключевое направление для использования огромного потенциала Арктической зоны.

Говоря об Арктике, особое внимание необходимо уделить именно авиационному транспорту, так как на данной территории присутствуют только лишь эпизодические тупиковые железнодорожные ветки небольшой протяженности и сезонные дороги (зимники).

В 2020 году воздушный транспорт вошел в перечень отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в результате распространения коронавирусной инфекции [3]. Не успев восстановиться от COVID-19, российский воздушный транспорт столкнулся с новым вызовом – беспрецедентными санкционными ограничениями со стороны Запада, блокирующими продажу комплектующих и оборудования российским авиакомпаниям. Все это привело к нарушению действующих логистических цепочек и поиску новых.

В сложившейся ситуации особое внимание со стороны государства уделено поддержке развития авиатранспортной отрасли, в том числе путем реализации программ субсидирования воздушных перевозок: перевозки на Дальний Восток, в Симферополь, в Калининград, по социально значимым маршрутам дальневосточного федерального округа и перевозкам между субъектами Российской Федерации [4].

В свою очередь, местные воздушные перевозки, в том числе в Арктической зоне, продолжают субсидироваться только из региональных бюджетов.

К АЗРФ причислены территории девяти регионов, одна из которых – северная часть территории Красноярского края: территория городского округа (ГО) Норильск, Таймырский, Долгано-Ненецкий и Туруханский районы и сельские поселения Эвенкийского муниципального района: Суринда, Тура, Нидым, Учами, Тутончаны, Ессей, Чиринда, Эконда, Кислокан и Юкта [5]. Данные территории характеризуются низкой плотностью населения, которая составляет 0,13 человек на 1 км² (см. таблицу 1) [6–9]. Основным фактором, влияющим на столь низкий показатель, выступают экстремальные для жизни погодные условия АЗРФ.

Таблица 1 – Площадь территории, численность и плотность населения Арктической зоны Красноярского края

Территория	Площадь, тыс. км ²	Численность постоянного населения, тыс. чел.	Плотность населения, чел/км ²
1	2	3	4
Российская Федерация	17 125,2	145 557,5	8,5
Красноярский край	2 366,8	2 849,1	1,20
АЗ Красноярского края	1 863,2	245,7	0,13
В том числе			
Эвенкийский муниципальный район	767,6	14,9	0,02
Туруханский муниципальный район	211,2	14,9	0,07
Таймырский Долгано-Ненецкий муниципальный район	879,9	31,2	0,04
ГО город Норильск	4,5	184,6	41,03

Отдельное внимание необходимо уделить ГО Норильск. Высокая плотность местного населения, составляющая 41,03 человека на 1 км², выделяется не только на фоне всего Красноярского края, но и всей территории России.

ГО Норильск, расположенный в 1500 км севернее Красноярска, является вторым по численности населенным пунктом региона. Это обусловлено тем, что важнейшей отраслью экономики Норильска является промышленность, представленная следующими отраслями: горнодобывающая, цветная металлургия, энергетическая и газовая.

Заполярный филиал ОАО «Горно-металлургическая компания «Норильский никель» – одна из крупнейших в мире компаний по производству цветных и драгоценных металлов – обеспечивает занятость более 50 % местного населения [10]. Высокая экономическая и финансовая эффективность градообразующего предприятия обеспечивает освоение минерально-сырьевой базы Красноярского Севера, высокие позиции на мировых рынках металлопродукции и, как следствие, развитие экономики территории и бренда «Енисейской Сибири» [11].

Регулярные пассажирские вертолетные перевозки в Арктике Красноярского края – единственный круглогодичный вид транспорта, обеспечивающий транспортную доступность и мобильность населения внутри муниципальных образований. Самый протяжен-

ный маршрут в Эвенкийской муниципальном округе Тура – Ессей – составляет 476 км в одну сторону (2 часа 45 минут при вертолете типа Ми-8Т).

На большинстве направлений внутримunicipальное авиасообщение осуществляется с частотой не более 1 раза в неделю, что при отсутствии альтернативных путей сообщений не может являться достаточным [12]. Низкая плотность местного населения при существующем уровне его транспортной активности и низкой покупательской способности не позволяет обеспечить приемлемый уровень пассажирской загрузки для увеличения количества и частоты рейсов, так как данные перевозки являются планово-убыточными. Похожая ситуация наблюдается и на межмуниципальных направлениях внутри одного региона.

Несмотря на наличие субсидирования недополученных доходов организациям воздушного транспорта, возникающих в результате государственного регулирования тарифов при осуществлении пассажирских перевозок по социально-значимым маршрутам, уровень тарифов и, соответственно, пассажирских билетов остается достаточно высокими (см. таблицу 2) [12].

Таблица 2 – Максимальная стоимость билета (груза, багажа) на примере части внутримunicipальных маршрутов Эвенкийского муниципального района

Маршрут	Вид ВС	Стоимость 1 билета в одном направлении с НДС, руб.		Стоимость 1 кг груза, платного багажа, с НДС, руб.
		взрослого	детского	
1	2	3	4	5
Тура – Байкит; Байкит – Тура	Ми-8	5 860,00	2 930,00	58,60
Тура – Ванавара; Ванавара – Тура	Ми-8	7 895,00	3 947,50	78,95
Тура – Эконда; Эконда – Тура	Ми-8	5 020,00	2 510,00	50,20
Тура – Чиринда; Чиринда – Тура	Ми-8	6 280,00	3 140,00	62,80
Тура – Ессей; Ессей – Тура	Ми-8	8 565,00	4 285,50	85,65
Чиринда – Ессей; Ессей – Чиринда	Ми-8	2 255,00	1 127,50	22,55
Тура – Учами; Учами – Тура	Ми-8	3 345,00	1 672,50	33,45
Тура – Тутончаны; Тутончаны – Тура	Ми-8	5 545,00	2 772,50	55,45
Учами – Тутончаны; Тутончаны – Тура	Ми-8	2 290,00	1 145,00	22,90
Тура – Кислокан; Кислокан – Тура	Ми-8	3 560,00	1 780,00	35,60
Тура – Юкта; Юкта – Тура	Ми-8	5 090,00	2 545,00	50,90
Кислокан – Юкта; Юкта – Кислокан	Ми-8	1 565,00	782,50	15,65
Тура – Нидым; Нидым – Тура	Ми-8	730,00	365,00	7,30
Тура – Суринда; Суринда – Тура	Ми-8	4 090,00	2 045,00	40,90

Таким образом, авиационная отрасль нуждается в поддержке не только региональных перевозок, но и внутримunicipальных и межмunicipальных. Без всесторонней поддержки развитие Арктической зоны невозможно.

Со стороны государства требуется участие в виде предоставления федеральных субсидий субъектам, расположенным в Арктической зоне, которые будут направлены на увеличение частоты и количества рейсов или снижение пассажирских тарифов на перевозки внутри одного субъекта при сохранении существующих уже выделяемых объемов субсидирования со стороны субъектов Российской Федерации.

Литература

1. Об утверждении государственной программы Российской Федерации «Социально-экономическое развитие Арктической зоны Российской Федерации [Электронный ресурс]: постановление Правительства Российской Федерации от 30 марта 2021 г. № 484 URL: – Режим доступа: <http://government.ru/docs/41894/>.

2. Серова, Н. А. Транспортная инфраструктура Российской Арктики: специфика функционирования и перспективы развития / Н. А. Серова, В. А. Серова // Проблемы прогнозирования. – 2021. – № 2. – С. 142–151.

3. Об утверждении перечня отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в условиях ухудшения ситуации в результате распространения новой коронавирусной инфекции [Электронный ресурс] : постановление Правительства Российской Федерации от 3 апреля 2020 года № 434. – Режим доступа: <http://government.ru/docs/39382/>.

4. Субсидирование воздушных перевозок. Федеральное агентство воздушного транспорта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://favt.gov.ru/dejatelnost-vozдушnye-perevozki-subsidirovanie/>.

5. О государственной поддержке предпринимательской деятельности в Арктической зоне Российской Федерации [Электронный ресурс]. федеральный закон от 13 июля 2020 года № 193-ФЗ. – Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/acts/bank/45677/>.

6. Численность населения на РФ по муниципальным образованиям на 1 января 2022 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/compendium/document/13282/>.

7. Численность населения РФ на 1 января 2022 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://krasstat.gks.ru/folder/32970/>.

8. Эвенкийский муниципальный район [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://my.krskstate.ru/docs/regions/evenkiyskiy-munitsipalnyy-rayon/>.

9. Шишацкий, Н. Г. Проблемы и перспективы развития Арктической зоны Красноярского края / Н. Г. Шишацкий, Е. А. Брюханова, А. М. Матвеев // ЭКО. – 2018. – № 4. – С. 8–28.

10. Экономика. [Электронный ресурс]. // Официальный сайт города Норильск – Режим доступа: <https://norilsk-city.ru/about/economics/index.shtml>.

11. Заполярный филиал ОАО «ГМК «Норильский никель»» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://my.krskstate.ru/docs/metallurgy/zapolyarnyy-filial-oao-gmk-norilskiy-nikel/>.

12. Об утверждении Положения о порядке оказания муниципальной поддержки в форме субсидирования недополученных доходов организациям воздушного транспорта, возникающих в результате государственного регулирования тарифов при осуществлении пассажирских перевозок по социально-значимым маршрутам на территории Эвенкийского муниципального района на 2023 год. [Электронный ресурс]: постановление администрации Эвенкийского муниципального района Красноярского края от 18.10.2022 № 522-п // Эвенкийская жизнь. – 2022. – 20 октября. – № 41. – Режим доступа: https://www.evenkya.ru/upload/medialibrary/f3d/EZH_41-SPETSVYPUK.pdf.

Медведева Г. Б., к. э. н., доцент
Захарченко Л. А., к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ТРАНСПОРТНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЪЕКТОВ В СТРАНАХ ЕАЭС

Реализация задачи формирования инфраструктуры логистической системы и создание необходимых перевозочных ресурсов, определенной в Концепции развития логистической системы в Республике Беларусь на период до 2030 года, сдерживается наряду с другими факторами отсутствием предпринимательской инициативы строительства объектов логистической инфраструктуры для обслуживания транспортных потоков. Одним из эффективных инструментов, позволяющих повысить заинтересованность частного бизнеса и достичь баланса интереса между государством и бизнесом является государственно-частное партнерство (далее ГЧП).

Правовые условия ГЧП в Беларуси стали определяться в 1991 г. с принятием Закона «Об инвестиционной деятельности Республики Беларусь» и Законом «Об иностранных инвестициях на территории Республики Беларусь». На сегодняшний день определены основные нормативные положения о ГЧП: понятие, участники, государственная и частная инициативы, требования к концепции и технико-экономическому обоснованию проекта, процедура отбора и конкурса проектов и другое.

В соответствии с Законом «О государственно-частном партнерстве» под ГЧП понимается «юридически оформленное на определенный срок взаимовыгодное сотрудничество государственного и частного партнеров в целях объединения ресурсов и распределения рисков, отвечающее целям, задачам и принципам, осуществляемое в форме соглашения о государственно-частном партнерстве» [1].

Государство осуществляет закупки, связанные с проектированием, строительством, эксплуатацией и техническим обслуживанием объектов инфраструктуры при соблюдении принципа «эффективного расходования средств» (value for money). Данный институт позволяет преодолеть дефицит бюджетного финансирования проектов, повысить эффективность за счет привлечения компетенции и методов управления из частного сектора, оптимизировать затраты и коммерциализировать разработку. Для частного бизнеса есть возможность получить стабильный доход в течение продолжительного периода времени (от 10–15 лет и более), гарантию полной загрузки производственных мощностей и сбыта.

ГЧП рассматривается, прежде всего, как наиболее эффективная форма развития и строительства объектов государственной инфраструктуры (транспортной, энергетической социальной, ЖКХ и другие) и управления ей. Всего в Беларуси определено 13 сфер инфраструктуры, а также «иные сферы», в которых может осуществляться ГЧП [2].

Суммарная потребность в инвестициях на период до 2030 года оценивается в размере 62,3 млрд долл. При сохранении существующих объемов финансирования в строительство и реконструкцию инфраструктуры может быть вложено только порядка 30 млрд. долл., что составляет 48 % от общей потребности в инвестициях в объекты

инфраструктуры. Таким образом, инфраструктурный разрыв (дефицит) прогнозируется на уровне 32,3 млрд долл. или 2,15 млрд долл. ежегодно. По основным направлениям инфраструктуры на 2021–2030 годы потребность в инвестициях оценена следующая: всего – 55,5 млрд долл., в том числе социальная – 6,9 млрд долл., транспортная – 17,4 млрд долл., энергетическая – 4,7 млрд долл., ЖКХ – 21,5 млрд долл. [3, с. 18].

В период 2021-2030 гг. планируемый среднегодовой объем затрат на развитие инфраструктуры Республики Беларусь составит 2,7 млрд долл. Прогнозируемая среднегодовая потребность в инвестициях в инфраструктуру в этот период составит 4,45 млрд долл. [3, с. 22].

С точки зрения логистики интересны проекты в транспортной инфраструктуре:

1) реконструкция автомобильной дороги М 10: граница Российской Федерации (Селище) – Гомель – Кобрин, км 109,9 – км 195,15. Данный проект был представлен в 2019 г. в Европейском банке реконструкции и развития. В проекте предполагается использовать модель ГЧП: «Проектирование – строительство – финансирование – эксплуатация», т. е. частный партнер после окончания строительства получает право на управление и обслуживание объекта в течение срока действия соглашения с последующей передачей государству;

2) строительство магистральной улицы в г. Гомеле протяженностью 41,35 км, с учетом строительства моста через р. Сож и пяти путепроводов. Проект предполагает строительство, функциональное и техническое обслуживание объекта после завершения строительства с целью ускорения, увеличения и перенаправления транзитных грузопотоков через город Гомель. Возврат инвестиций компаний предполагается через взимание платы за проезд транзитных автомобилей, компенсационные выплаты из бюджета на содержание объекта, а также через получение прибыли от инфраструктурных объектов: АЗС, точек общепита, логистических центров. Инициатором проекта является Гомельский областной исполнительный комитет, проект находится на начальной стадии.

Проект по реконструкции М 10 был запущен в 2021 г. и рассчитан на 20 лет. Дорога М 10 относится к международному транспортному коридору, соединяющему систему Критских коридоров стран Центральной и Восточной Европы, Трансъевропейскую сеть автомобильных дорог (часть Северо-Балтийского трансъевропейского транспортного коридора) с Российской Федерацией и дальше с выходом на страны ЕАЭС и КНР. Реализация проекта значительно повысит транзитную привлекательность Беларуси и создаст дополнительные благоприятные условия для строительства объектов логистической инфраструктуры. Однако это единственный проект в сфере логистики и вообще в Республике Беларусь, который перешел в стадию практической реализации.

Причинами медленной практической реализации проектов ГЧП лежат, на наш взгляд, в плоскости институциональных отношений, такие как дифференциация «пучка» прав государственной собственности и наделение некоторыми правами или их передача частной собственности в рамках конкретных соглашений и моделей ГЧП, которые никак прямо или косвенно не отражены в законодательстве; трансформация прав частной собственности и изменение механизма реализации частной собственности; оппортунизм и распределение проектных рисков. В этой связи интересен опыт применения ГЧП в странах ЕАЭС. Имеются общие признаки национальных законодательств ГЧП: долгосрочный характер партнерства; привлечение частного партнера для строительства, реконструкции, модернизации, технического обслуживания, эксплуатации, реже – для

предоставления услуг населения; распределение рисков, компетенций и ответственности между партнерами; полное или частичное финансирование объекта соглашения о ГЧП частным партнером [4, с. 8].

В Российской Федерации объектами ГЧП в сфере логистики являются объекты транспортной инфраструктуры, автодороги и сопутствующая инфраструктура. На долю проектов в этой отрасли приходится около 60 % инвестиций и четверть всех проектов ГЧП. По данным Национального центра ГЧП Российской Федерации в транспортной сфере на начало 2022 года реализуется 160 проектов ГЧП с общим объемом инвестиций 4,9 трл руб. Примером применения механизмов ГЧП являются проект «Западный скоростной диаметр», автомобильная дорога «Алексеевское – Альметьевск» в составе платной автомобильной дороги «Шали (М-7) – Бавлы (М-5)» [5, с. 8].

В Республике Казахстане также в сфере логистики проекты ГЧП реализуются в транспортной отрасли: строительство и эксплуатация автомобильного пункта пропуска «Нур-жолы», транспортно-логистического центра на участке автомобильной дороги Алматы – Хоргос международного транзитного коридора западная Европа – западный Китай; строительство и эксплуатация большой Алматинской кольцевой автомобильной дороги, проект «строительство и эксплуатация пассажирского терминала международного аэропорта Актау», проект «Строительство и эксплуатация новой железнодорожной линии «станция Шар–Усть-Каменогорск» [6].

Таким образом, в сфере логистики ГЧП используется главным образом в транспортной отрасли при строительстве или реконструкции транспортных путей.

Процедура оценки эффективности ГЧП предусмотрена во всех странах ЕАЭС, она существенно различается в зависимости от страны. В Республике Беларусь процедура отбора проекта (согласования и оценки) ГЧП регламентируются в Приложениях постановления № 49 Минэкономики Республики Беларусь (2016 год), которые определяют требования к концепции проекта ГЧП и технико-экономическому обоснованию предложений, паспорт проекта, требования к конкурсной документации. Оценка проводится органами государственного управления, с учетом их компетенций, Центром ГЧП, Межведомственным инфраструктурным координационным советом, согласно установленному порядку (положение о порядке подготовки, рассмотрения и оценки предложений о реализации проектов государственно-частного партнерства, утвержденное постановлением Правительства Республики Беларусь от 06.07.2016 № 532). При этом, как показывает практика и в Республике Беларуси, и в Российской Федерации обоснование эффективности проекта является одним из ключевых барьеров для запуска проектов ГЧП.

Государственные органы осуществляют оценку проекта по многим критериям: социально-экономическими, техническими, финансово-экономическими, экологическими, юридическими и организационными аспектами реализации инфраструктурных проектов. Также исследуется целесообразность подготовки документов предложения о реализации проекта ГЧП (концепция проекта, технико-экономическое обоснование, паспорт проекта, проект соглашения) с учетом ряда факторов: долгосрочный характер проекта (от 10 лет); соответствие целям и задачам развития государственно-частного партнерства в Республике Беларусь; направленность проекта на повышение качества и/или объема оказываемых государственных услуг; оценка участия в проекте частного партнера; возможности по финансированию затрат по реализации проекта (бюджетная доступность).

В 2018 году в рамках Меморандума о сотрудничестве по вопросам развития ГЧП в государствах-членах Евразийского экономического союза Евразийской экономической

комиссией совместно с уполномоченными органами в сфере ГЧП стран-участниц ЕАЭС было проведено исследование оценки эффективности проектов ГЧП по сравнению с иными формами реализации инфраструктурных проектов. Исследование показало, что проблема адекватной оценки эффективности проектов ГЧП общая, требует использования общих подходов и принципов.

В целом можно отметить, что ГЧП может быть использовано в качестве механизма создания логистической инфраструктуры и обеспечивать необходимую экономическую эффективность. Однако объем инвестиций небольшой по сравнению с инфраструктурной потребностью, которая в связи с санкционным давлением и переориентацией транспортных потоков в направлении Север-Юг будет только возрастать. Частный бизнес учитывает неопределенность при применении механизма ГЧП, обусловленную недостаточной развитостью институциональных механизмов, финансовых инструментов и рисками доходности. Но тем не менее, способность ГЧП привлекать частные инвестиции и оптимизировать предоставление публичных благ очевидна. Перспектива развития ГЧП во многом зависит от проведения государствами-членами ЕАЭС согласованной политики, выработки общего подхода к оценке эффективности проектов и единых правовых условий, учитывающий как международные стандарты, так и национальные интересы.

Литература

1. О государственно-частном партнерстве [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь от 30.12.2015 №345- 3 // КонсультантПлюс. Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Республики Беларусь. – Минск. – Дата доступа: 20.10.2022.
2. О внесении дополнений и изменений в некоторые законы Республики Беларусь по вопросам государственно-частного партнерства [Электронный ресурс]: Закон Республики Беларусь от 17 июля 2018 г. № 134-3 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 31.07.2018, 2/2572. — Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid>. – Дата доступа: 22.10.2022.
3. Национальная инфраструктурная стратегия Республики Беларусь на 2017–2030 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pppbelarus.by/projects/ongoing>. – Дата доступа: 22.10.2022.
4. Меркулина, И. А. Методические материалы к программе обучения сотрудников органов государственного и местного самоуправления «Подготовка и реализация проектов ГЧП: теория и практика» / И. А. Меркулина, В. В. Максимов, Т. Н. Коновалова. – Москва : АО «Транспроектгрупп», 2019. – 90 с.
5. Инвестиции в инфраструктуру и ГЧП 2022. Аналитический обзор. [Электронный ресурс] // АНО «Национальный центр ГЧП»– Режим доступа: <https://rosinfra.ru/digest/documents/one/>. – Дата доступа: 22.10.2022.
6. Государственно-частное партнерство в странах Евразийского экономического союза. Практическое руководство для инвесторов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.eurasiancommission.org. – Дата доступа: 22.10.2022.

Селиванов А. В., к. т. н., доцент
Сибирский государственный университет науки и технологий
имени академика М. Ф. Решетнева,
г. Красноярск, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ ПРОЦЕССАМИ КОММЕРЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Логистика и сегодня востребована и остается актуальной, тем более для небольших коммерческих компаний, где отсутствует логистическая поддержка принимаемых управленческих решений. Важно, что логистика объединяет функциональные области снабжения, производства, сбыта и сервиса в сквозной интегрированный процесс [1].

В современной логистической системе важна оптимальная организация всех логистических процессов коммерческих компаний/предприятий, которая способна обеспечить поставку нужного изделия, в нужном количестве, нужного качества, в нужное время, в нужном месте, с минимальными затратами [2].

Идея снижения себестоимости производства продукции на основе концепции организации рациональной логистической системы «точно-в-срок» на предприятии, которая позволяет обеспечить сквозное, интегрированное управление материальными и иными сопутствующими потоками известна. Логистическая система «точно-в-срок» тем более актуальна в случае организации производства в рамках кооперации по выпуску сложных изделий [3,4].

Исследуемое предприятие «Авангард» – Красноярская коммерческая компания, которая занимается производством широкого ассортимента корпусной мебели для дома, а так же офисной мебели и предприятий торговли. Для этого предприятия предложено регламентировать процессы поставок материальных ресурсов (МР) по принципам системы «точно-в-срок» (JIT) [3,4], что будет способствовать принятию эффективных логистических решений, улучшающих технико-экономические показатели производства мебели коммерческой компании «Авангард».

Реализация концепции «точно-в-срок» позволит организовать поставки МР и работу предприятия «Авангард» в соответствии с полученными заказами на производство мебели, сэкономить на хранении МР, обеспечить кооперацию участников цепи поставок МР.

Исследуемое предприятие «Авангард» осуществляет свою деятельность, ориентируясь на спрос и складывающуюся конъюнктуру рынка, самостоятельно разрабатывает план своей деятельности. Рациональный размер материально-производственных запасов обеспечивает сокращение затрат и повышает ритмичность работы коммерческого предприятия.

Основные МР предприятия «Авангард» представлены несколькими видами древесно-стружечных плит (ДСП): ламинированная ДСП; прессованная ДСП; влагостойкая ДСП.

В зависимости от пожеланий и обстановки где будет использоваться и находиться конечный продукт производства выбирается наиболее оптимальный вид ДСП. Самый популярный вид ДСП у заказчиков мебели – это ламинированная древесно-стружечная плита (ЛДСП). Ламинирование увеличивает поверхностную твердость и износостойкость плиты.

В зависимости от обстоятельств приходится использовать различные комбинации характеристик ДСП. А это требует поиска поставщика, способного предоставить подобные услуги. Отметим, что все коммерческие компании изготовители находятся в г. Красноярске и предоставляют весь спектр услуг по производству ДСП: ООО «Сибирский брус» поставляет брус; ООО «М–Комплект» – мебельные комплектующие; ООО «Сибирь ТД» – фанера, ДСП, ДВП, погонаж; ООО «Лесная Компания Красноярск» – брус, ЛДСП; ООО «М–Профиль» – ЛДСП, клей.

Наибольший удельный вес закупаемых материальных ресурсов предприятием «Авангард» приходится на ООО «М–Профиль».

Каждый месяц предприятие «Авангард» производит регулярные закупки материальных ресурсов для обеспечения бесперебойного производства всех видов и наименований мягкой и корпусной мебели. На коммерческом предприятии «Авангард» отсутствует отдел логистики, что ухудшает логистическое обеспечения производства мебели коммерческой компании.

Специально разработанных маршрутов на предприятии нет. Чаще используются челночные маршруты по г. Красноярску, для примера, выполняется такой челночный маршрут: ул. Шахтеров, дом 65 (предприятие «Авангард») до ул. Кутузова, 1 ст. 9 (ООО «М–Профиль») и обратно ул. Шахтеров, дом 65.

Проведенная оценка маршрутов доставки МР, которые необходимы в циклах производства мебели коммерческого предприятия «Авангард», позволяет выделить следующие основные проблемы: неудовлетворительный способ развозки материальных ресурсов; нет координации между участниками процесса перемещения МР по сквозной цепочке поставок.

Для повышения эффективности логистического обеспечения предприятия МР, рекомендуется реализовать проект по совершенствованию системы управления транспортными потоками компании на улицах г. Красноярска, учитывая интенсивность движения в городских границах.

В целях совершенствования логистического обеспечения коммерческого предприятия «Авангард» предложен кольцевой развоз материальных ресурсов от поставщиков, представленный на рисунке 1.

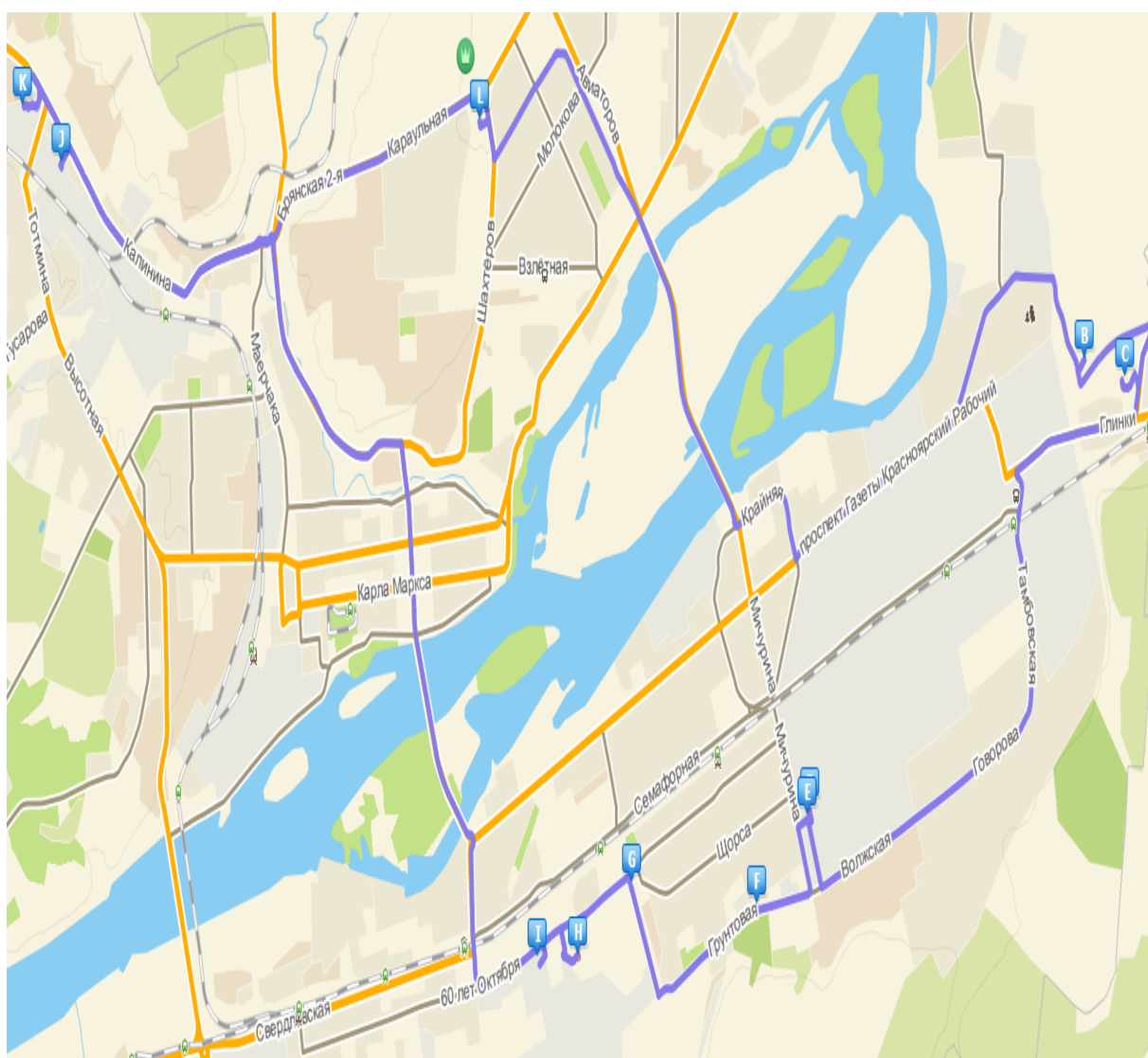
На предприятии «Авангард» по причине отсутствия планирования закупочной логистики образуются излишки МР для производства мебели. В большем объеме это касается бруса, ЛДСП и фанеры, чтобы высвободить складские площади от пролеживания МР, предлагается организовать систему поставок на основе принципов «точно-в-срок».

В результате анализа логистических процессов предприятия «Авангард» предложен кольцевой развоз материальных ресурсов от поставщиков, с учетом интенсивности движения по г. Красноярску.

Разработанный план потребности и поставки материальных ресурсов в необходимых и достаточных объемах, который синхронизирован с графиком производства ме-

бели предприятия «Авангард», что в итоге позволяет экономить на транспортных и складских расходах.

Другой пример учитывает выполнение заявок на товары, которые комплектуются на складе предприятия ООО «Хозкомплект» (г. Красноярск) и доставляются заказчиком [1, с. 39–41]. Из совокупности вариантов привлечения к перевозкам различных видов транспорта, можно выбрать финальный вариант транспортировки сборного груза с наименьшими затратами. Экономия на транспортных расходах составляет 313,2 (498,7–185,5) тыс. рублей в месяц (если за финальный вариант принимаем смешанный вариант доставки, см. табл. 1 и сопоставляем с данными строки собственного автотранспорта «Хозкомплект» (который чаще привлекается к перевозкам) [1, с. 41].



«Авангард» маршрут: ул. Шахтеров д. 65 – ул. 26 Бакинских Комиссаров д. 1е– ул. Айвазовского д. 6 – ул. Кутузова, д. 1 ст. 9 – ул. Кутузова, 1– ул. Новая д. 19 – ул. 60 лет Октября д. 172а – ул. 60 лет Октября д. 134, ст.1– ул. 60 лет Октября д. 117 – ул. Калинина д. 73а – ул. Калинина д. 85 – ул. Шахтеров д. 65

Рисунок 1 – Кольцевой развоз материальных ресурсов от поставщиков до предприятий

Таблица 1 – Транспортные затраты по шести вариантам доставки товаров заказчикам

Вид транспортного средства		Суммарные затраты, тыс. р.	Расстояние, км	Среднее время рейса, ч.	Удельные затраты		
					р/км	р/ч	р/т
1		2	3	4	5	6	7
Автомобильный	наёмный	1595,8	1621	11,7	984,45	136393	13831
	собственный	498,7	1621	11,7	307,65	42623,9	4322,2
Железнодорожный		116,8	450	25,33	259,56	4611,1	1012,3
Речной		113,2	383,4	28,16	295,25	4019,9	981,1
Смешанный	железнодорожный с автомобильным	185,5	731	27,93	253,76	6641,6	1607,7
	речной с автомобильным	185,5	654,4	29,6	283,5	6266,9	1607,7

Разработанная методика текущего выбора финального маршрута на основе сопоставления альтернативных вариантов (таблица 1) выполнения грузоперевозок транспортными средствами, способствует получению дополнительного дохода компании и позволяет повысить эффективность принимаемых логистических решений руководством предприятия «Хозкомплект».

Рассмотрим также мероприятия по решению задач технического обслуживания и ремонта (ТОиР) оборудования проектируемой Нижнебогучанской ГЭС (НБогЭС), которые должны осуществляться в рамках совместной организационной деятельности специалистов разных подразделений, включенных в локальный контур управления поставками МР, необходимых и достаточных для производства ТОиР по объектам НБогЭС.

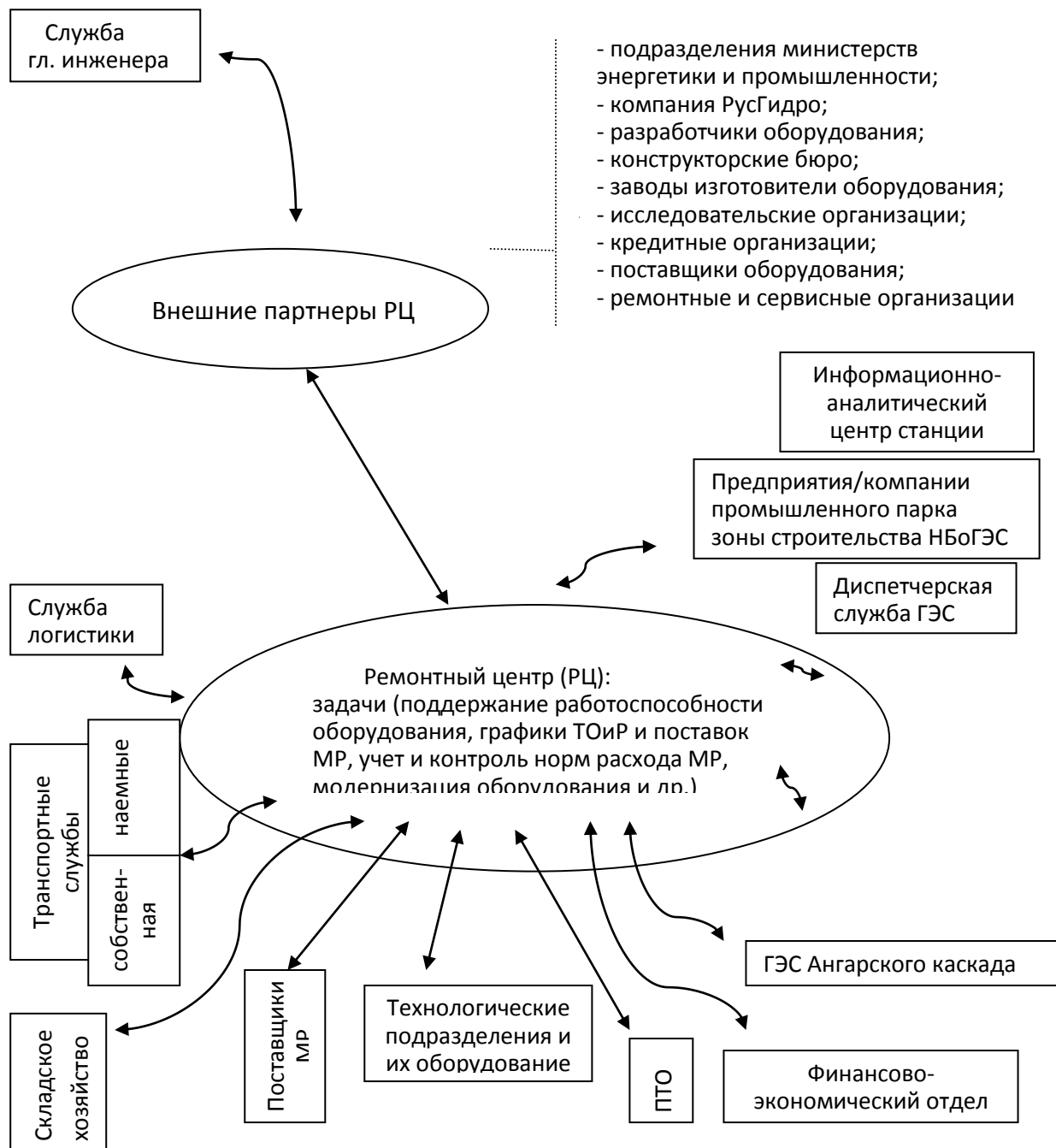
Подобное организационное решение предполагает создание ремонтного центра (РЦ), который мог бы определять и координировать обязанности всех участников логистического процесса поддержки эксплуатационной надёжности оборудования НБогЭС (рисунок 2).

РЦ исполняет роль координационного центра как подразделения, непосредственно включённого и управляющего логистическим процессом поддержки эксплуатационной надёжности оборудования НБогЭС, определяющего возможности резервирования оборудования.

Необходимость создания РЦ объясняется тем, что отсутствует организация взаимодействия и координации работы участников логистического процесса поддержки эксплуатационной надёжности оборудования НБогЭС. Управленческие технологии, в частности, комплексный анализ, используемые руководством РЦ, рекомендуются осуществлять на основе контурно-интегрированного подхода [5, 6].

Партнёрами РЦ могут являться заводы-изготовители оборудования ГЭС, действующие ГЭС Ангарского каскада, подразделения министерств энергетики и про-

мышленности Красноярского края и Российской Федерации, конструкторские бюро, разработчики оборудования, ремонтные и сервисные организации, поставщики оборудования, исследовательские организации (например, университеты министерства науки и высшего образования Российской Федерации) и иные посредники сопутствующих, логистики ТОиР оборудования НБогЭС, услуг.



Материальные ресурсы (МР); техническое обслуживание и ремонт (ТОиР); производственно-технический отдел (ПТО); двусторонними стрелками отображены организационные и информационные связи между компонентами РЦ

Рисунок 2 – Структура локального контура управления ремонтного центра (РЦ) НБогЭС

Предлагается выявить однородные (взаимозаменяемые) материальные ресурсы предприятий промышленного парка зоны строительства НБогЭС, включая ГЭС Ангар-

ского каскада, что способствует интеграции материальных потоков и налаживанию взаимовыгодных производственных связей между участниками цепей поставок, уменьшению транспортных и складских расходов.

По результатам исследований можно сделать вывод, что формирование эффективной логистической системы предприятия, образованной с учетом контурно-интегрированного подхода, можно повышать качество и эффективность управления логистическими процессами предприятий.

Литература

1. Селиванов, А. В. Управление параметрами транспортной логистики в структуре консалтингового логистического центра / А. В. Селиванов, И. И. Вашлаев, А. Г. Михайлов // Инновационные транспортные системы и технологии. – 2022. – Т. 8, № 2. – С. 70–91.

2. Квашина, О. Н. Специфика управления логистическими процессами в современной производственной системе / О. Н. Квашина // Международный научно-исследовательский журнал. – 2017. – № 1 (55), Ч. 1. – С. 26–29.

3. Логистика промышленного предприятия: учеб. пособ. / П. П. Крылатков [и др.]. – Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2016. – С. 59.

4. Лебедев, Е. Н. Инновационные процессы в логистике / Е. Н. Лебедев, А. К. Покровский, Л. Б. Миротин. – М. : Инфра-Инженерия, 2019. – С. 76.

5. Селиванов, А. В. Особенности контурно-интегрированного управления логистическими процессами промышленного предприятия / А. В. Селиванов // Логистика: современные тенденции развития: материалы XIV Междунар. науч. - практ. конф. 9–10 апреля 2015 г.: материалы докл. / отв. ред. В. С. Лукинский. – СПб.: ГУМРФ им. адмирала С. О. Макарова. – 2015. – С. 315–317.

6. Селиванов, А. В. Методология контурно-интегрированного управления процессами логистической системы промышленного предприятия / А. В. Селиванов, П. В. Кольга // Логистические системы и процессы в современных экономических условиях: материалы Международной заочной научно-практической конференции (1–15 ноября 2013 г.): сборник статей / Министерство образования Республики Беларусь [и др.]. – Минск : Национальная библиотека Беларуси, 2013. – С. 147–156.

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

Антипенко Н. А. Цифровизация аудита как индикатор устойчивого развития бизнес-структур	4
Атдаева О. Г. Использование передовых бизнес-моделей в цифровой экономике	9
Благуш И. С. Цифровизация экономики в условиях санкционных шоков: возможности и риски	14
Будурян Т. А., Филиппова Т. В. Управление репутацией компании в социальных сетях	18
Бусыгин Д. Ю. Проблемы отражения интеллектуального капитала в отчетности вузов	22
Кривицкая Т. В., Захарчук Т. Д. Инновации как фактор повышения эффективности использования кадрового потенциала предприятия	27
Матвеева Н. С. Государственные и муниципальные закупки товаров, работ, услуг как фактор защиты национальных интересов России	31
Павлючук Ю. Н. Использование цифровых технологий SMAC в управлении цепочками поставок	38
Протасеня С. И., Залога В. И., Лапа И. А. Мероприятия по снижению энергоемкости производства сульфата аммония ОАО «Гродно Азот» и их экономическая оценка	43
Савельев А. А. О перспективах применения концепции SRM в закупках телекоммуникационных услуг	48
Флячинская Н. Н. Инновации как фактор повышения конкурентоспособности предприятий	53
Хилькович А. В. Перспективы развития электронной коммерции в Республике Беларусь	58

2 СЕКЦИЯ
ФОРМЫ И ИНСТРУМЕНТЫ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОГРЕССИВНОГО РАЗВИТИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ И ТЕРРИТОРИЙ

Атниша Рамадан Ахмад Абуса Методы повышения эффективности функционирования бизнес-структур Ливии	63
Бережная Г. Г. Интернет-реклама как элемент интернет-маркетинга	65
Гильц Н. Е. Вопросы организации электронных торгов на право по оказанию услуг по сбору, транспортировке и утилизации медицинских отходов	70
Дашкевич Т. В., Носко Н. В. Стратегический анализ внутренних возможностей предприятий газовой промышленности Брестской области	74
Евдокимова Ю. В., Шинкарева О. В. Развитие государственно-частного партнерства в Москве	78
Егорова В. К. Кластеризация в международном сотрудничестве	82
Кот Н. Г. Управление предприятием в санкционных условиях	87
Кривицкая Т. В. Розничный товароборот как определяющий фактор эффективности функционирования торговой организации	90
Мацукевич Н. А. Государственно-частное партнерство как инструмент повышения инвестиционной активности региона	94
Потапова Н. В. Методические аспекты бизнес-анализа реализации социальной ответственности бизнеса	99
Прохоров В. В. Механизм финансирования программ экономического развития малоосвоенных территорий Красноярского края	103
Псарева Н. Ю. Ценностно-ориентированный подход в управлении бизнесом	107
Хвисевич Н. Ю. Методы измерения и анализа процессов оперативного управления человеческими ресурсами организации	111

3 СЕКЦИЯ
ИННОВАЦИИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Абаканов Ж. Л. Сметное нормирование затрат труда в строительстве, как перспективное направление развития сотрудничества стран ЕАЭС	117
Голубова О. С. Этапы эволюции стоимостного инжиниринга в Республике Беларусь	120
Данилов В. В. Влияние управления человеческим капиталом страховой организации на инновационное развитие страховой отрасли	123
Иванов Б. М., Оразмухаммедов Б. Б. Основные факторы инновационного развития национальной экономики Туркменистана	128
Коржак В. А., Гуторова Е. В. Структурные изменения финансирования научных исследований и разработок в Республике Беларусь	132
Лычагина Е. С. Теоретико-методологические основы тарифообразования в электроэнергетике	134
Михолап Е. В. Дизайн-мышление как метод создания инноваций	139
Назарова Д. В. Научные достижения и технологии в общественном мнении: сравнительные социологические данные	143
Новиков А. С. Научно-технологическая безопасность в контексте национальной безопасности Республики Беларусь	145
Носко Н. В., Дашкевич Т. В. Инновационный подход к решению проблем загрязнения окружающей среды строительными отходами	148
Проровский А. Г. Современное состояние инновационной деятельности в мире	153
Рябова К. И. Интеллектуальные услуги в современной экономике	158
Хасен А. А. Предложения по совершенствованию системы сметного нормирования в странах ЕАЭС на примере трансформации системы сметных норм в Республике Казахстан	163
Шаховская В. Н. Специфические особенности конкурентной среды в строительстве	166
Язханова Х. Д. Значение цифровизации в социально-экономической системе	168

4 СЕКЦИЯ	
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ	
Гнатюк С. Н. Методология реализации стратегий умной специализации: опыт регионов ЕС	173
Зазерская В. В. Факторы размещения производительных сил как инструмент экономической интеграции регионов	178
Какальева Г. Основные вопросы оценки стоимости бизнеса и его законодательная база	183
Ковалевич О. А., Мишкова М. П., Ермакова Э. Э. Экономический потенциал и методические подходы к его оценке	188
Лёшина М. А. Повышение эффективности деятельности предприятия на основе оптимизации процесса управления закупками	193
Лысюк Р. Н. Проблемы рационального использования лесных ресурсов региона	200
Мишкова М. П., Ковалевич О. А. Факторы экономического развития регионов Беларуси	203
Мселати Абдуфтах Фрхат Совершенствование механизма государственного управления экономикой Ливии	207
Радчук А. П., Бондарук Ю. И. Необходимость стратегии развития агрокомплекса Брестского региона	209
Радчук А. П., Сюй Чунвэй Опыт и проблемы государственного и частного партнерства в Китае	213
Ровенских В. А., Маматова Ю. В. Роль экономической культуры в развитии общества	218
Федорова Н. В. Проблемы и перспективы внутреннего туризма на территории Красноярского края: приоритетные направления развития придорожного сервиса	221
Чудакова С. А. Проблемы инфляции в России	225

5 СЕКЦИЯ
РОЛЬ МЕНЕДЖМЕНТА В ОБЕСПЕЧЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
СТАБИЛЬНОСТИ

Будурян Т. А., Филиппова Т. В. Эмоциональный интеллект в системе менеджмента	229
Викторович Е. С. Роль Public Relations в деятельности государственных органов управления	234
Высоцкий О. А. Увеличение валового регионального продукта в условиях устойчивого развития производственных организаций	237
Гарчук И. М. Роль инновационных технологий эффективного управления в обеспечении устойчивого развития предприятий	239
Климкович Н. И. Социальная ответственность бизнеса: инструменты оценки и самооценки	244
Фёдоров А. В. Качество и его экономическое содержание	250
Яроцкая Е. В. Совершенствование ценовых стратегий как инструмента управления продажами в организации	253

6 СЕКЦИЯ
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИКИ

Артыкова А. М., Аннаева Ш. Б. Использование цифровых технологий в логистике	258
Куган С. Ф. Перспективные направления развития логистики	263
Кулаков И. А., Кулакова Л. О. Логистический транспортно-коммуникационный потенциал Республики Беларусь	268
Лукьянов И. В., Белякова Е. В. Субсидирование внутримunicipальных перевозок в Арктической зоне Российской Федерации	273
Медведева Г. Б., Захарченко Л. А. Государственно-частное партнёрство как инструмент развития транспортных инфраструктурных объектов в странах ЕАЭС	277
Селиванов А. В. Особенности управления логистическими процессами коммерческих компаний	281

Научное издание

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ: СОЦИАЛЬНЫЙ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И ИНЖЕНЕРНЫЙ АСПЕКТЫ

Сборник научных статей V Международной научно-практической конференции

24-25 ноября 2022 г.

Часть 1

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 29.12.2022 г.

Гарнитура «Arial Narrow». Формат 60×84 1/16.

Бумага «Performer». Уч. изд. л. 18,31. Усл. печ. л. 17,03.

Заказ № 1533. Тираж 100 экз. Отпечатано на ризографе

Учреждения образования «Брестский
государственный технический университет».

224017, г. Брест, ул. Московская, 267.

ISBN 978-985-493-578-2

