

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

**Интернационализация и экономическая  
кооперация инвестиционно-строительных  
и инновационных процессов в странах  
Восточной Европы**

*Сборник научных трудов*

**Брест 2012**

УДК 69:658:005  
ББК65.31=2

**Рецензенты:** Павлючук Ю.Н. – профессор кафедры управления предприятием естественно-гуманитарного университета, д.т.н., к.э.н., профессор;  
Селюк Т.С. – зав. кафедры Брестского государственного университета имени А.С. Пушкина, к.э.н., доцент.

Сборник охватывает анализ проблем, препятствующих устойчивому развитию инвестиционно-строительных и инновационных процессов в странах Восточной Европы, а также рекомендации по решению этих проблем через интернационализацию и экономическую кооперацию.

**Редакционная коллегия:**

**Бармашова Л.В.**, директор филиала ФГБОУ ВПО «Московский государственный индустриальный университет» в г. Вязьме, к.э.н., доцент;

**Проровский А.Г.**, зав. кафедрой мировой экономики, маркетинга, инвестиций БрГТУ, к.т.н., доцент;

**Четырбок Н.П.**, зав. кафедрой управления, экономики и финансов БрГТУ к.э.н., доцент.

**Интернационализация и экономическая кооперация инвестиционно-строительных и инновационных процессов в странах Восточной Европы.** Сборник научных трудов. – Брест: издательство БрГТУ, 2012.

ISBN 978-985-493-238-5

УДК 69:658:005  
ББК 65.31=2

ISBN 978-985-493-238-5

© Издательство БрГТУ, 2012

## ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КООПЕРАЦИЯ И ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ В СТРАНАХ ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

### Economic cooperation and internationalization in Eastern Europe

*Бармашова Л.В., кандидат экономических наук, доцент,  
филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Вязьма*

*Barmashova L., Ph.D., Associate Professor, Head, Department,  
branch FGBOU VPO "MGIU", Vyazma*

#### *Аннотация*

*В данной статье рассматриваются и анализируются вопросы экономической кооперации предприятий отдельных стран Восточной Европы и стран СНГ. Предлагается разработать концепцию системы национальных приоритетов России на внешнем рынке.*

#### *Abstract*

*This article describes and analyzes the issues of economic cooperation between enterprises of individual countries of Eastern Europe and the CIS countries. It is proposed to develop the concept of Russia's national priorities in the foreign market.*

*Ключевые слова: интернационализация, международная кооперация, международная специализация, региональная интеграция, диверсификация экспорта.*

*Keywords: internationalization, international cooperation, international specialization, regional integration, export diversification.*

Опыт стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ), которые на несколько лет раньше постсоветских государств приступили к модернизации экономики и формированию рыночной экономики, заслуживает изучения. Использование этого опыта позволит избежать части ошибок, ускорит формирование эффективно функционирующего хозяйства рыночного типа.

Экономическая трансформация посткоммунистических стран связана с интеграцией в общее экономическое пространство. Большинство стран ЦВЕ хотят полного членства в Европейском союзе, который выступает центром интеграции в Европе. При этом проходят региональные процессы интеграции европейского и евроазиатского типов на постсоветском и общеевропейском пространствах [4].

Объективной основой интернационализации мировой экономики является международное разделение труда. Основу интернационализации мировой экономики составляют процессы специализации и дифференциации производства, которые обуславливают характер и формы международной торговли и международного движения факторов производства.

Основными субъектами мирового производства и торговли являются международные компании промышленно развитых стран таких как США, Япония, Германия, Канада, Великобритания, Франция, Италия. Иностраный капитал является составной частью воспроизводственных процессов практически всех государств мира. Это обуславливает необходимость создания международной специализации и кооперации. Международная специализация представляет собой форму международного разделения труда, обуславливающую размещение и диверсификацию отраслей и отдельных производств между национальными

экономиками государств и направленную на повышение уровня их конкурентоспособности на мировом рынке.

Интернационализация производства характерна тем, что происходит размещение за рубежом производства и источников снабжения для последующего сбыта продукции. Национальные производители, которые участвуют в международном разделении труда, обладают определенными возможностями выбора и предприятия получают множество вариантов стратегии экономического развития.

Активно используется международная кооперация, представляющая собой форму международного разделения труда, при которой в организации процесса производства конечной продукции потребительского и производственного назначения принимают участие как национальные, так и зарубежные предприятия. Международная кооперация может быть постоянной или временной. В постоянном кооперировании находятся предприятия с подетальной или технологической специализацией. Во временной кооперации находятся предприятия с предметной специализацией, которые имеют избыток или дефицит мощностей.

Международная кооперация повышает эффективность труда за счет укрепления производственных взаимосвязей; перехода на качественно новую систему управления ресурсами; рационального использования мировых трудовых ресурсов; увеличения масштабов производства.

Экономический эффект международной специализации и кооперации заключается в снижении рисков и увеличении прибыли; снижении цены и увеличении количества товаров, которые попадают на потребительский рынок.

После распада Советского Союза и СЭВА разрушилась единая информационная система, которая вызвала во многих пост-социалистических странах Восточной и Центральной Европы информационный вакуум. Сложившиеся ранее связи были нарушены.

В настоящее время к странам Восточной Европы относятся: Беларусь, Венгрия, Болгария, Молдавия, Россия (до 22% территории), Польша, Румыния, Словакия, Чехия и Украина.

1 января 2010 г. был создан Таможенный Союз, который объединил Республику Казахстан, Российскую Федерацию и Республику Беларусь. Летом 2010 г. вступил в силу единый Таможенный кодекс этих стран. В июле 2011 прекратился таможенный контроль на границах Таможенного Союза [3].

Таможенный союз предусматривает создание единой таможенной территории, в пределах которой не применяются таможенные пошлины и ограничения экономического характера, за исключением специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер. В рамках Таможенного союза применяется единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами. Европейская ассоциация свободной торговли (ЕАСТ) 14 января 2011 г. в Женеве начала вести переговоры между странами Таможенного Союза и странами ЕАСТ [2].

По итогам 2011 года Таможенный Союз был шестым по объёму экспорта и четвёртым по импорту торговым партнёром для стран ЕАСТ. Новая Зеландия планирует заключить соглашение о свободной торговле с Таможенным Союзом. Кооперация с индустриально развитой страной увеличит международный статус Таможенного Союза и улучшит перспективы его расширения. При тор-

говле Казахстана с Россией и Беларусью казахстанское производство совершило скачок вверх в 2012 г. Россия «является одним из мировых растущих центров силы, наряду с Бразилией и Китаем», сказал Кей. Кроме того, «Россия является 12-й экономикой мира и стоит на 5-м месте импортеров пищевой продукции, чей импорт составляет \$30 млрд в год». Беларусь имеет разноплановую индустриальную экономику, в то время как Казахстан является самой большой экономикой Центральной Азии, основанной на газе, нефти и полезных ископаемых», высказался Дон Нильсон, президент Федерации фермеров Новой Зеландии [1].

По данным Национального статистического комитета Белоруссии, объем внешней торговли товарами между Белоруссией и Казахстаном в январе-августе 2012 г. возрос по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 16,1% до USD 647,5 млн. Экспорт белорусских товаров в Казахстан в анализируемом периоде увеличился на 23,1% до USD 564,7 млн. Импорт казахстанских товаров в Белоруссию снизился на 16,1% до USD 82,8 млн. Основными позициями белорусского экспорта в Казахстан являются: мясомолочная продукция, машины и механизмы для уборки и обмолота сельскохозяйственных культур, тракторы и седельные тягачи, шины, легковые и грузовые автомобили, сахар, мебель, лекарственные средства, нефтепродукты, холодильники и морозильники, столярные изделия, полиэфир, изолированные провода и кабели, грузовые железнодорожные вагоны, пластмассовая тара, радиаторы, бытовая аппаратура, дорожная и строительная техника, услуги [5].

Беларусь из Казахстана импортирует плоский прокат из нелегированной стали, пшеницу, необработанный алюминий, медные отходы и лом, конвейерные ленты, подшипники, нефтепродукты, услуги.

В мировом экспорте регион СНГ сохраняет устойчивое преимущество в торговле промежуточными товарами за счет интенсивной сырьевой специализации: страны региона ведут масштабную торговлю сырьевыми товарами на мировом рынке. Исключение составляет РБ. Ни одна из стран СНГ не имеет сравнительных преимуществ, в том числе и РБ, которая утратила конкурентоспособность на мировом рынке средств производства по сравнению с 2000 г. По всем показателям конкурентоспособным на мировых рынках производителем потребительских товаров являются Молдавия, Армения, Грузия, Киргизия.

Заинтересованность в росте региональной интеграции проявляют, в первую очередь, страны, создавшие Таможенный Союз. Они же сегодня составляют ядро евразийской интеграции. Сильным мотивом для активной интеграционной политики является рост значимости регионального рынка для внешнеторговой деятельности национальных производителей.

Технологическая структура российского экспорта, в котором удельный вес полуфабрикатов составляет 70-75%, указывает на высокий уровень производственной кооперации, особенно на пространстве СНГ [5].

В Республике Беларусь технологическая структура внешней торговли по стадиям обработки продуктов значительно отличается от российской и по сравнению с ней носит зеркальный характер. В импорте преобладают сырьевые продукты, а в экспорте – полуфабрикаты, средства производства и потребительские товары. Республика Беларусь уступает России по количественным показателям, характеризующим торговые предпосылки для производственной

кооперации. В тоже время РБ имеет преимущество в качестве благодаря относительно высокому удельному весу полуфабрикатов и средств производства на всех рынках. С 2000 г. существенно снизился удельный вес сырья и товарной продукции, ввозимой в РБ из-за пределов Таможенного Союза [6].

Россия является важным внешнеторговым партнером Болгарии. После вступления Болгарии в ЕС двусторонние в отношениях между Болгарией и Россией увеличились темпы динамики развития торговых отношений. В 2007 г. по сравнению с 2006 г. болгарский экспорт в Россию увеличился на 96%, российские инвестиции в Болгарию увеличились на 73,8%. Были подписаны три соглашения об энергетических проектах АЭС «Белене» газопровода South Stream и нефтепровода Бургас-Александрополис. В 2009 г. на Российскую Федерацию приходилось 8,7% внешней торговли Болгарии, в том числе 2,5% экспорта и 13,1% импорта. В среднем за 2000-2008 г.г., 640 компаний из Болгарии в Россию экспортируют товары, что составляет 75% экспорта, в то же время как из России в Болгарию импортировали продукцию 844 российских компании. Болгария занимает около 1% внешней торговли России. За период с 1996 г. по 2009 г. общие прямые инвестиции России в экономику Болгарии составили 1125,4 млн. Евро. Большая часть инвестиций прошла в 1999 г. Это произошло за счет приватизации российской компанией «Лукойл» болгарской компании «Нефтохим» Бургас. В период с 2005 г. по 2008 г. наблюдался рост российских инвестиций и в 2008 г. он составил 22,3%. В последние годы в Болгарию россияне больше всего инвестируют в недвижимость, строительство, гостиницы и рестораны, торговлю и ремонт. В связи с глобальным финансово-экономическим кризисом инвестиции с 2009 г. снизились [7].

По сравнению с 2010 г. в 2011 г. внешнеторговый товарооборот между Россией и Венгрией составил 11,03 млрд. долларов и вырос на 29,8%. Доля Венгрии в объеме внешней торговли России в 2011 г. составила 1,3% (в экспорте – 1,5%, в импорте – 1,1%). В 2011 г. по объему товарооборота Венгрия занимала 18 место среди торговых партнеров России. Положительное сальдо России в торговле с Венгрией составило 4,4 млрд. долл.

Процесс интеграции большинства стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) в Европейский союз необратим, но еще и далек от завершения. И это является главным фактором, определяющим текущие и перспективные экономические интересы России в регионе. Возрастает роль Польши в развитии интеграционных связей в Центральной и Восточной Европе, в том числе в рамках Центральноевропейской организации свободной торговли. Товарооборот между Польшей и Россией составляет 5,5 млрд. долларов. Доля Польши во внешней торговле России – около 5% [8].

Самые значимые российские интересы и наиболее сложные с точки зрения их осуществления в этой части Европы связаны с Польшей. Она намного превосходит соседние страны по численности населения и экономическому потенциалу. Это единственная страна, которая не только выходит на рубежи Таможенного союза СНГ, но и непосредственно граничит с Россией. Поэтому без тесного торгово-экономического взаимодействия России с Польшей нормальная жизнедеятельность этого стратегически важного направления была бы затруднена. Кроме этого Польша расположена на важнейшем транзитном направлении из России в Западную Европу. Она граничит с тремя непосредствен-

ными соседями России на Западе, что возможно будет создавать разного рода коллизии в "треугольниках" Россия-Польша-Украина, Россия-Польша-Беларусь, Россия-Польша-Литва.

Польша располагает значительным экономическим потенциалом, емкость ее рынка увеличивается каждый год, а условия работы на нем становятся все более предсказуемыми и цивилизованными. Это довольно емкий рынок сбыта для ряда основных товаров российского экспорта (по отдельным видам углеводородного сырья и топлива ее доля составляет 5-8%). Но, несмотря на все экономические выгоды сотрудничества Польши с Россией, нет никаких гарантий укрепления или даже сохранения нынешних позиций России (исключением может стать лишь "Газпром"). Во многом это объясняется нескрываемым стремлением Польши диверсифицировать источники топливно-сырьевого импорта, ослабить свою зависимость от российских поставок энергоносителей. По мере вовлечения Польши в Европейский союз многие из имеющихся сегодня реальных возможностей укрепить российские позиции на польском рынке, создать там плацдармы для последующей экспансии и диверсификации экспорта резко сузятся или могут вообще исчезнуть. Сегодня на польском рынке активно работает компания "ЛУКойл", которая начиная с 1996 г. стала создавать в Польше сети автозаправочных станций (АЗС). В то же время Российская компания сильно отстает от западных конкурентов. Но она может занять на польском рынке довольно надежную нишу. Компания "ЛУКойл" строит АЗС на трассе Москва-Минск-Брест, активизируется в Чехии и Калининградской области [9].

Чешская Республика является одним из приоритетных европейских экономических партнеров России. На сегодняшний день Россия занимает во внешней торговле Чехии четвертое место после ФРГ, Словакии и Австрии. Торгово-экономические отношения России и Чехии за последние годы активизировались. Основными экспортными российскими товарами в Чехию являются топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки; битуминозные вещества, руды, шлак, зола (руды и концентраты железные, включая обожженный пирит), черные металлы (полуфабрикаты из железа и нелегированной стали, чугуна переловленного и зеркального, ферросплавы), реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства (тепловыделяющие элементы (ТВЭЛы), необлученные), каучук, резина и изделия из них (каучук синтетический и фактис, шины и покрышки пневматические резиновые новые), продукты неорганической химии, соединения неорганических или органических драгоценных металлов, редкоземельные металлы, радиоактивные элементы или изотопы, российский алюминий и изделия из него, никель, продукция органической химии [10].

Россия по-прежнему заинтересована в диверсификации экспорта в Чехию, в дальнейшем увеличении в нем доли обработанных товаров, в том числе высокотехнологичных. Чехия и Россия рассматривают возможности кооперации в области атомной энергетики. В 2004 г. российское акционерное общество ОАО «ОМЗ» приобрело предприятие «Skoda JS a.s.». В настоящее время предприятие, где работает более 900 человек, является лидером в Центральной Европе в области поставок оборудования для атомной энергетики. Ядерная промышленность – это очень высокотехнологичная и всеобъемлющая индустрия, которая включает в себя много смежных производств. Поэтому в этой области очень быстро развивается международная кооперация. Российские технологии ис-

пользуются в рамках договоренностей по сооружению за рубежом атомных электростанций. Это сотрудничество может быть расширено и на другие сферы в области атомной энергетики [11].

С Чехией сотрудничают и отдельные регионы России. Так например, Самарская область поставляет в Чехию алюминий, химические нити, промышленное оборудование, пластмассы и др. товары. Закупает в Чехии промышленное оборудование, изделия из черных металлов, минеральные продукты, электрические машины и оборудование [12].

В общем объеме чешской внешней торговли Россия занимает 7-е место по импорту и 13-е по экспорту. Хороший потенциал по расширению бизнеса в Чехии сохраняется и у крупнейших российских нефтехимических компаний.

Проанализировав часть материала по вопросам интернационализации и экономического кооперирования российских предприятий со странами Восточной Европы и СНГ, можно сделать вывод о необходимости осмысления и разработки концепции системы национальных приоритетов России во внешнеэкономической сфере. Не следует откладывать на будущее определение российских экономических интересов по отношению к отдельным регионам или странам Восточной Европы и стран СНГ. Необходимо решение вопросов конкурентоспособности предприятий и выпускаемой продукции на внутреннем национальном рынке России. Наиболее важным и эффективным может стать формирование эффективного государственного управления, направленного на развитие зрелого гражданского общества, построение рыночной экономики, которая должна способствовать накоплению и закреплению проводимых трансформационных изменений.

#### **Литература**

1. <http://www.intersolution.ru>
2. *Европейская ассоциация свободной торговли (2011-01-14). EFTA starts free trade negotiations with Russia, Belarus and Kazakhstan. Пресс-релиз.*
3. *Европейская ассоциация свободной торговли (2012-04-20). EFTA meets with Russia, Belarus and Kazakhstan for fifth round of free trade negotiations. Пресс-релиз.*
4. Зинченко В.В., *Социально-политическая и экономическая трансформация современных транзитивных обществ Европы, Менеджмент в России и за рубежом*, 2012, № 1.
5. <http://www.inosmi.ru/sngbaltia/20121127/202679407.html>
6. Гурова И., Ефремова М., *Региональная торговля на пространстве СНГ: предпосылки для производственной кооперации. Вопросы экономики*, 2012, № 6
7. <http://www.aboutbulgaria.biz>
8. Выступление В. В. Путина на II Экономическом форуме "Польша – Россия", Познань, 17 января. Журнал "ДИПЛОМАТИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК", февраль 2002 г.
9. Ершов А., *Российские экономические интересы и Польша*, Журнал "Pro et Contra", Том 2, 1997 год, № 3, Лето
10. <http://www.brno.inconnect.ru>
11. <http://www.gazeta.cz>
12. <http://www.soprovozhenie.org>

#### **Literatura**

1. <http://www.intersolution.ru>
2. *The European Free Trade Association (14/01/2011). EFTA starts free trade negotiations with Russia, Belarus and Kazakhstan. Press release.*
3. *European Free Trade Association (20/04/2012). EFTA meets with Russia, Belarus and Kazakhstan for fifth round of free trade negotiations. Press release.*

4. Zinchenko VV, *social, political and economic transformation of modern societies transitive European Management in Russia and abroad*, 2012, № 1.
5. <http://www.inosmi.ru>
6. I. Gurov, Ephraim M., *Regional Trade in the CIS: the preconditions for industrial cooperation*, *Economic Issues*, 2012, № 6
7. <http://www.aboutbulgaria.biz>
8. *speech Putin II Economic Forum on "Poland - Russia"*, Poznan, on January 17. *Magazine "Diplomatic Herald"*, February 2002
9. Ershov, *Russian economic interests and Poland*, *Journal "Pro et Contra"*, Volume 2, 1997, № 3, Summer
10. <http://www.brno.inconnect.ru>
11. <http://www.gazeta.cz>
12. <http://www.soprovozhdenie.org>

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ БЕЛАРУСИ

### Theoretical and practical aspects of innovative development of Belarus

Четырбок Н.П., кандидат экономических наук, доцент,  
УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест

Chetyrbock N.P., PhD, Associate Professor,  
Brest State Technical University, Brest

*В статье проанализированы теоретические аспекты инновационного развития Беларуси, определены такие дефиниции как национальной инновационной политики, инновационная деятельность, определены предпосылки инновационного развития Беларуси. В статье проведен динамический и статистический анализ инновационного развития республики (наукоемкость, структура затрат на исследования и разработки), проанализирована отраслевая структура ВВП, отраслевая структура экспорта. Предложены основные направления совершенствования инновационного развития Беларуси.*

*In the article are analyzed the theoretical aspects of the innovative development of Belarus, defined a national innovation policy, innovation, defined conditions of innovative development of Belarus. The article provides a dynamic and statistical analysis of innovative development of the republic (research intensity, the structure of expenditure on research and development), analyzed the industry structure of GDP, the structure composition of exports. The main directions of improving the innovative development of Belarus.*

На данном этапе экономического развития определяющими факторами конкурентных преимуществ любой страны становится не выгодное географическое положение, обладание богатыми сырьевыми ресурсами, благоприятные климатические условия, а уровень инновационного развития.

На современном этапе общественного развития роль и место той или иной страны в системе межгосударственных отношений, конкурентоспособность ее экономики и национальная безопасность во многом зависят от уровня ее инновационного развития. Инновационный потенциал страны становится определяющим фактором формирования эффективной экономики, где ¼ роста ВВП обеспечивается за счет новейших технологий. В результате, формирование на-

циональных инновационных систем приобретает ранг необходимого условия успеха в конкурентной борьбе для любой цивилизованной страны [1, с. 46; 2, с. 90].

Российский ученый С. Ю. Глазьев также отмечает, что только развитие инновационной сферы может обеспечить повышение конкурентоспособности страны [1, с. 46]. На практике это имеет место лишь в том случае, когда на первый план выходят не масштабы производства и уровень издержек, а интенсивность использования интеллектуального ресурса.

Определенные предпосылки формирования национальной инновационной политики есть и в Беларуси. До распада СССР Белоруссия играла роль так называемого общегосударственного "сборочного цеха", что предполагало концентрацию на ее экономическом пространстве большого числа конечных производств и наличие высокого научно-технического потенциала. На данном этапе перед страной стоит задача максимально эффективного использования существующего научно-технического и промышленного потенциала, для обеспечения технологических преимуществ на мировых рынках, что предопределяет для нее инновационный путь развития.

Ряд белорусских ученых также считают единственно возможным направлением развития страны, именно инновационный путь. Так, М.В. Мясникович утверждает, что альтернативы инновационному развитию нет, что именно стратегии инновационного развития должны быть подчинены политика реформ и преобразований, тактика конкретных действий во всех проявлениях жизни общества и государства [3, с. 5]. По мнению П.Г. Никитенко основным стратегическим направлением устойчивого развития республики должна стать инновационная деятельность [4, с. 5]. В.И. Недилько и А.Н. Коршунов полагают, что приоритеты государственного развития должны связываться с долгосрочной кропотливой работой по укреплению национальной инновационной системы, которая была бы в состоянии сформировать жизнеспособную национальную экономику [5, с. 4]. Л.Н. Нехорошева считает, что на данном этапе экономического развития успех в конкурентной борьбе определяется способностью производителя уловить новые потребности, быстро наладить производство и реализацию нового вида продукции, а это детерминировано инновационным типом воспроизводства, при котором потребитель интересуется не только ценой, но и новыми потребительскими свойствами продукта [6, с. 4].

Таким образом, на основе проведенного анализа можно заключить, что формирование инновационной стратегии развития национальной экономики является объективной необходимостью для всех индустриально сформировавшихся стран мира, и Беларусь в этом не исключение. Перед государством в этом случае на первый план выдвигается задача создания благоприятных условий для развития предпринимательства и инновационной деятельности, то есть формирования среды, стимулирующей инновации и риск, и способствующей привлечению иностранного капитала в инновационную сферу. Эти задачи решаются в рамках государственной инновационной политики, комплементарно реализуемой на отраслевом и региональном уровнях.

**Свои особенности формирования национальной инновационной политики имеются и в Республике Беларусь.** Широко известно, что в бывшем Советском Союзе Белоруссию часто называли общегосударственным "сборочным цехом", что в полной мере соответствовало высокой концентрации на ее терри-

тории различного вида конечных производств и развитому научно-техническому потенциалу.

Беларусь и сейчас производит  $\frac{1}{4}$  металлорежущих станков, производимых в СНГ,  $\frac{1}{2}$  тракторов,  $\frac{2}{3}$  телевизоров и т.д. Ее экономика имеет выраженную ориентацию на экспорт, объем которого в последние годы доходил до 60% национального ВВП.

Только инновационная ориентация экономики, **инновационная деятельность**, может стать тем "локомотивом", который выведет ее на новые рубежи. Поэтому ей должны быть подчинены и политика реформ и преобразований, и тактика конкретных действий во всех проявлениях жизни общества и государства. Она должна стать базисным стратегическим направлением устойчивого развития страны.

**Содержание инновационной политики можно определить как систему управляющих воздействий государства, направленных на регулирование инновационной деятельности (процессов создания, освоения и использования инноваций) и формирование национальной инновационной системы (ее субъектов и условий их функционирования).**

Таким образом государственная инновационная политика является, по нашему мнению, неделимой совокупностью научной политики (в контексте корреляции научной деятельности с задачами роста конкурентоспособности национальной экономики и повышения наукоемкости ее производств), технической политики (в контексте обеспечения инновационной восприимчивости предприятий и использования инновационно-активных форм их организации) и связующей их политики, направленной на внедрение результатов НИОКР в производство и их коммерциализацию, создание благоприятного инновационного климата [7, с. 56].

Для обеспечения терминологической комплементарности обозначенная выше связующая политика может быть определена нами как **бикоммуникационная** (от лат. bi – два и communicatio – связь). Тогда блок-схема триединой государственной инновационной политики (ГИП) будет представлена на рисунке 1.

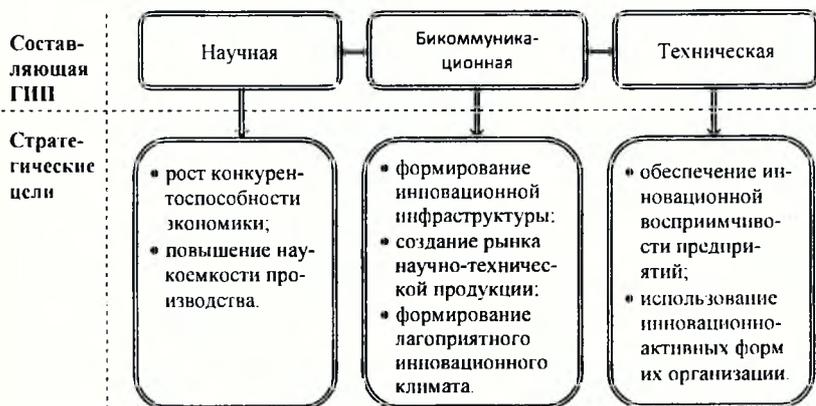


Рисунок 1 – Основные составляющие государственной инновационной политики

В соответствии с моделью инновационного развития выстраивается стратегия и тактика инновационной политики. Инновационная стратегия представляет собой совокупность основных направлений государственного воздействия на процесс инновационного развития экономики. С помощью тактики формируются практический механизм их реализации.

Среди стран СНГ Беларусь обладает третьим по величине, после России и Украины, научно-техническим потенциалом. Научные исследования и разработки в последние годы проводятся в ней в трехстах НИИ, КБ, ВУЗах, промышленных и иных предприятиях. Более 80% НИОКР выполняется организациями НАН Беларуси, Министерствами промышленности, образования и здравоохранения.

На долю трех из этих наукообразующих отраслей (НАН Беларуси, Минобразования, Минздрав) приходится 94,4% проводимых в стране фундаментальных исследований и 72,5% – прикладных. Основная же нагрузка в области разработок ложится на Министерство промышленности.

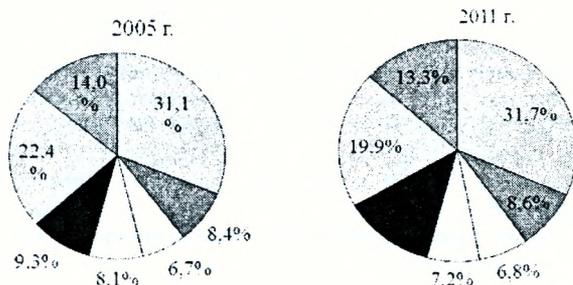
Так в Беларуси в рамках научно-технических программ создается порядка 400 передовых промышленных технологий в год. Однако если сравнить их количество с общим числом определяющих технологий, используемых сегодня в народном хозяйстве, которых около 6 тысяч, то получится, что при таких темпах проведения работ период обновления последних составит не менее 15 лет, что недопустимо много, так как в настоящее время технология морально устаревает за 5-7 лет, а в области электроники – за 2-3 года. При этом необходимо учитывать, что вследствие низкой инновационной активности белорусских предприятий совершенно неоднозначно, что все они будут внедрены. Следует также отметить, что разрабатываемые отечественные технологии отличаются невысоким уровнем ноу-хау: только 6-10% из них являются новыми за рубежом и 2-3% – принципиально новыми.

Во многом такое положение дел связано с неадекватностью инновационной политики, проводимой в отраслях народного хозяйства. Во многом такое положение дел связано с неадекватностью инновационной политики, проводимой в отраслях народного хозяйства. В структуре их затрат на технологические инновации исследования и разработки в 2011 году составили в среднем 25,4%. Основной упор предприятия делают на продуктовые инновации, приобретая готовые машины и оборудование, идя таким образом по пути наименьшего сопоставления. Доля затрат на них в 2011 году равнялась 65,4%.

На приобретение новых технологий (лицензий, патентов) тратилось еще меньше – до 1% инновационных расходов, в то время как в странах ОЭСР их величина в структуре затрат составляет не менее 30%.

Важной структурной особенностью научного потенциала Беларуси является неравномерность его распределения по регионам страны. В столичном регионе (городе Минске и Минской области) сосредоточено 84,4% исследователей (79,4% и 5% соответственно). Концентрация исследователей высшей квалификации в нем еще более выражена – 91,1% (82,5% и 8,6% соответственно).

Ведущей отраслью промышленности является машиностроение и металлообработка. Затем следуют топливная (19,4%), пищевая (17,9%), химическая и нефтехимическая промышленность (12,1%). Основная доля машиностроительных мощностей сосредоточена в г. Минске, где на машиностроение и металлообработку приходится 51,9% совокупного промышленного производства (рис. 2).



- Промышленность
- Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство
- Строительство
- Транспорт и связь
- Торговля, ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования
- Прочие виды экономической деятельности
- Чистые налоги на продукты

**Рисунок 2 – Структура ВВП в 2005–2011 годах (%)**

Данные о товарной структуре экспорта также дают достаточно противоречивую картину. На фоне роста стоимостного объема экспорта имело место снижение доли в нем промышленной продукции: в среднем на 10 процентных пунктов в год в 2001–2004 годах и 2005–2008 годах. Изменения в товарной структуре экспорта в страны ближнего и дальнего зарубежья свидетельствуют о постепенном снижении доли сложной продукции и повышении доли минерального сырья и химической продукции (до 80% в 2008 году). В структуре экспорта в ЕС-25 преобладают нефтепродукты и удобрения (таблица 1).

**Таблица 1 – Товарная структура экспорта, 2001-2009 годы (%)**

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Всего</b>	<b>100</b>								
Сельскохозяйственная продукция	4,7	3,8	4,5	4,7	4,9	5,2	5,6	5,1	8,2
Продукты питания	3,4	4,0	3,8	3,8	3,4	2,3	1,9	1,6	2,6
Минеральное сырье	18,2	20,8	22,6	27,5	35,4	38,8	35,6	37,8	37,9
Химикаты	11,4	10,1	9,9	9,2	9,6	8,1	8,7	14,0	12,4
Древесина, бумага, картон	4,2	4,2	4,4	4,2	3,5	2,8	3,1	2,3	2,2
Одежда, ткани	10,4	9,1	8,4	7,4	5,9	5,0	4,6	3,5	4,2
Черные металлы и изделия из них	6,3	6,4	6,9	7,7	6,7	6,6	7,0	6,9	6,0
Цветные металлы	1,3	1,7	1,4	1,1	0,8	0,9	1,0	0,8	0,9
Машины и оборудования	12,0	11,5	11,4	10,8	9,0	8,7	9,5	7,9	7,8
Средства транспорта	13,0	11,7	10,8	11,3	10,4	10,4	11,9	9,7	6,7
Прочие товары	15,1	16,6	16,0	12,2	10,5	11,1	11,0	10,3	11,2

Отмеченные тенденции свидетельствуют, что инновационная деятельность внутри страны в целом не привела к значительному улучшению показателей экспорта. Прочие данные говорят о снижении конкурентоспособности белорусской высокотехнологичной и инновационной продукции, что привело к переориентации ее поставок на внутренний рынок за счет сокращения экспорта в страны СНГ.

В Беларуси сохранился значительный научно-исследовательский потенциал, в основном ориентированный на обслуживание традиционных отраслей экономики, представленных небольшим числом предприятий. Эти предприятия составляют ядро белорусской экономики и обеспечивают основную долю экспорта.

Доминирующее положение крупных предприятий и ориентированного на их обслуживание научно-исследовательского потенциала обуславливает крайне высокую зависимость НИС от небольшого количества отраслей, предприятий и экспортных позиций.

В стране широко признается важность инновационной инфраструктуры для инновационной деятельности. Принятие ряда нормативных актов привело к созданию более чем 80 организаций-посредников различного типа.

Большинство таких организаций расположено в г. Минске. Однако инновационная инфраструктура крайне слабая. Носит в большинстве случаев формальный характер. Основная цель субъектов инновационной инфраструктуры – координация инновационных процессов, налаживание связи между наукой и производством, как правило, не достигается. Большинство субъектов инновационной инфраструктуры созданы по инициативе государственных организаций, в том числе министерств (например, маркетинговая сеть Министерства образования). Вклад промышленных предприятий и частного сектора в создании и развитии инновационной инфраструктуры по-прежнему минимален.

Главным фактором, стимулирующим инновационное, высокотехнологическое производство в рамках интеграции Беларуси и России, являются союзные программы.

За 1999 – 2009 годы полностью или частично было профинансировано выполнение 43-х совместных программ за счет средств союзного бюджета. Среди них - научно-технические программы, реализация которых направлена на формирование единого научно-технологического пространства Союзного государства. В таких наукоемких секторах промышленности, как микроэлектроника, оптическое приборостроение, точная механика, средства отображения информации, коммуникационная техника, производство программных продуктов и другие.

Таким образом, на основании вышесказанного можно сделать следующий вывод – основными задачами государственной политики по формированию экономики инновационного типа в Беларуси являются:

- всемирное развитие национальной науки;
- повышение инновационной активности и восприимчивости производства;
- формирование инновационной инфраструктуры;
- поддержка малого инновационного бизнеса;
- ориентация на приоритетные направления научно-технической деятельности;
- международное научно-техническое сотрудничество;
- формирование в обществе инновационной культуры.

#### *Литература*

1. Глазьева, С.Ю. *Переход к инновационной экономике – условие будущего развития России* / С.Ю. Глазьева // *Инновации*. – 2000. – № 3-4. – С. 46-51.

2. Марков, А.В. *Теоретические аспекты моделирования инновационных процессов в экономике* / А.В. Марков, В.В. Гончаров // *Общество и экономика*. – 2004. – № 3. – С. 85-93.

3. Мясникович, М.В. *Научные основы инновационной деятельности* / М.В. Мясникович. – Минск: ИООО "Право и экономика", 2003. – 280 с.

4. Никитенко, П.Г. *Модель устойчивого социально-экономического развития Беларуси: проблемы формирования и эволюции* / П.Г. Никитенко. – Минск: ИООО "Право и экономика", 2000. – 312 с.

5. *Проблемы и перспективы развития научно-инновационного комплекса Республики Беларусь: сб. науч. ст. / редкол.: В.И. Недилько [и др.]*. – Минск: БелИСА, 2001. – 120 с.

6. Нехорошева, Л.Н. *Научно-технологическое развитие и рынок* / Л.Н. Нехорошева. – Минск: БГЭУ, 1996. – 212 с.

7. *Развитие науки Беларуси в 2001 году (Аналитический доклад)* / Комитет по науке и технологиям при Совете Министров Республики Беларусь. – Минск: БелИСА, 2002. – 96 с.

## **ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ**

### ***Innovative development of investment and building complex in Eastern Europe***

**Проровский А.Г.,** зав. кафедрой, кандидат технических наук, доцент,  
УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест

**Prarouski A.G.,** Department, PhD. tech., Associate Professor,  
Brest State Technical University, Brest

*Статья посвящена характеристике и анализу инвестиционно-инновационной деятельности строительных предприятий Восточной Европы. Проанализирована специфика инновационной деятельности предприятий строительной отрасли. Даны рекомендации по совершенствованию инновационной деятельности в строительном комплексе.*

*Ключевые слова: инвестиции, строительный комплекс, инновации, трансфер технологий.*

*The article is devoted to the characterization and analysis of investment and innovation activities of construction companies in Eastern Europe. Analyzed the specific innovation of construction enterprises. The recommendations for improving innovation in the construction industry.*

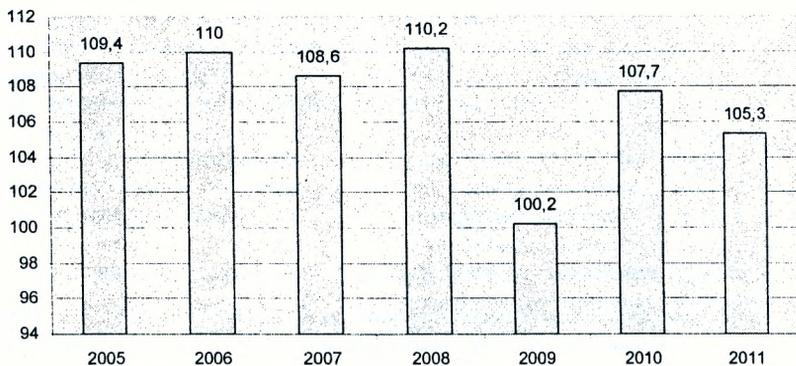
*Keywords: investment, construction industry, innovation, technology transfer.*

Инвестиционно-строительный комплекс в последнее десятилетие в Восточной Европе активно развивался (темпы роста были на 5-9% выше, чем среднемировые). Мировой финансово-экономический кризис, который начался в 2008 году, достаточно болезненно сказался на этом секторе (сокращение по некоторым статьям составило до 30-50%). Республика Беларусь выбрала именно инвестиционно-строительный комплекс для преодоления негативных последствий финансово-экономического кризиса мировой экономики. Это позволило, с одной стороны показать рост ВВП даже в 2009 году (100,2%), с другой стороны 2011 год для экономики Республики Беларусь был очень непростым: девальвация национальной валюты почти в 3 раза, инфляция более 100%. И основная причина кризиса – неудовлетворительное состояние платежного баланса, вызванного опережающего роста заработной платы над повышением производительности труда, а также ростом объемов строительства, что также привело к росту импорта в экономике.

**Таблица 1 – Развитие экономики Республики Беларусь [1]**

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Валовой внутренний продукт (ВВП), млрд. руб.	65067,1	79267,0	97165,3	129790,8	137442,2	164476,1	274282,1
на душу населения, тыс. руб.	6733,0	8252,7	10162,7	13622,1	14457,3	17330,5	28953,6
в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	109,4	110,0	108,6	110,2	100,2	107,7	105,3
Валовое накопление, млрд. руб.	18518,4	25511,4	33125,5	48855,4	51230,6	67816,7	99583,9
из него валовое накопление капитала	17253,6	23511,2	30486,9	43225,2	49345,6	64698,4	104165,9
Инвестиции в основной капитал, млрд. руб. (в фактически действовавших ценах)	15095,8	20374,1	26053,3	37202,3	43377,6	55380,8	98 664,9
в процентах к предыдущему году (в сопоставимых ценах)	120,0	132,2	116,2	123,5	104,7	115,8	117,9
в процентах к ВВП	23,2	25,7	26,8	28,7	31,6	33,7	36,0
на душу населения, тыс. руб.	1562,1	2121,2	2725,0	3904,5	4562,8	5835,3	10415,2
Финансовые вложения, млрд. руб.	2100,2	3580,6	6028,1	7889,9	8648,7	8623,4	22755,8

Средние темпы роста белорусской экономики 2005-2011 более 7% в год. Основными локомотивами роста были экспортные отрасли (нефтехимия, производство калийных удобрений, машиностроение) и инвестиционно-строительный комплекс.



**Рисунок 1 – Рост валового внутреннего продукта в Республике Беларусь [1]**

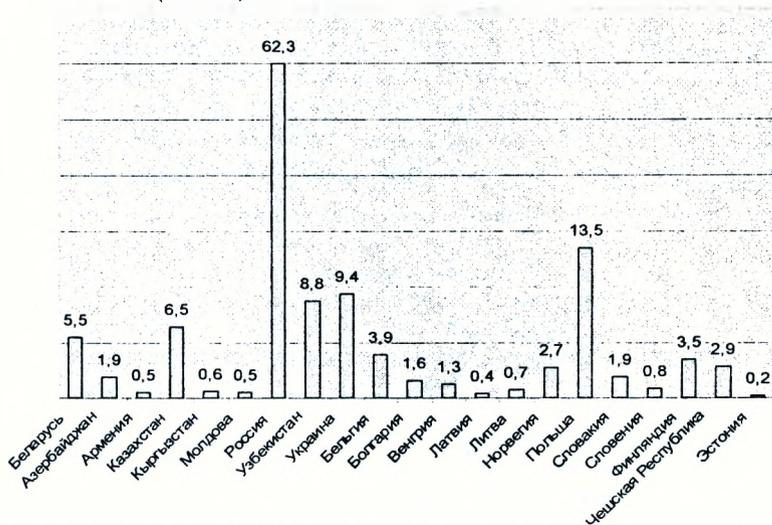
Строительство в Республике Беларусь в последнее десятилетие развивалось опережающими темпами (рост в 2 раза). Но 2011 год спад около 20% к уровню 2010 года. В странах Восточной Европы ситуация также была непростая:

- Закавказье – остановился рост отрасли в 2008–2011 гг;
- Украина 2009 г. падение 40%;
- Россия падение 5%;
- Страны Прибалтики падение в 2-3 раза;
- Польша падение 15%;
- Венгрия падение более чем в 2 раза.

**Таблица 2 – Ввод в эксплуатацию жилых домов по странам СНГ и некоторым странам Европы, млн. кв. м [1]**

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Беларусь	3,8	4,1	4,7	5,1	5,7	6,6	5,5
Азербайджан	1,6	1,6	1,6	1,8	1,5	2,0	1,9
Армения	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4	0,5	0,5
Казахстан	5,0	6,2	6,7	6,8	6,4	6,4	6,5
Кыргызстан	0,5	0,6	0,7	0,8	0,9	0,7	0,6
Молдова	0,5	0,6	0,6	0,7	0,5	0,5	...
Россия	43,6	50,6	61,2	64,1	59,9	58,4	62,3
Таджикистан	0,5	0,6	0,6	0,8	0,8	1,0	...
Узбекистан	6,0	6,5	7,0	7,3	7,6	8,8	...
Украина	7,8	8,6	10,2	10,5	6,4	9,3	9,4
Бельгия	5,7	6,0	5,6	5,3	4,8	4,8	3,9
Болгария	1,0	1,1	1,5	1,6	...	...	...
Венгрия	3,6	3,0	3,2	3,2	2,8	1,7	1,3
Латвия	0,6	0,8	1,2	1,2	0,7	0,4	0,4
Литва	0,6	0,8	1,0	1,2	1,1	0,5	0,7
Норвегия	3,4	3,4	3,7	3,5	3,0	2,4	2,7
Польша	11,4	11,7	13,6	16,5	15,4	13,9	13,5
Словакия	1,8	1,7	1,8	1,9	...	...	...
Словения	1,3	1,5	2,0	1,6	1,2	1,1	0,8
Финляндия	4,2	4,3	4,5	3,9	2,8	3,0	3,5
Чешская Республика	2,3	2,2	2,9	2,9	...	...	...
Эстония	0,3	0,4	0,6	0,5	0,3	0,2	0,2

Если проанализировать данные по строительству жилья в Восточной Европе лидером безусловно является Россия 62,3 млн. кв. м., далее ряд стран 5-15 млн. кв.м. Республика Беларусь, Украина, Польша, и группа стран где в год строится менее 4 млн. кв. м (табл. 2).



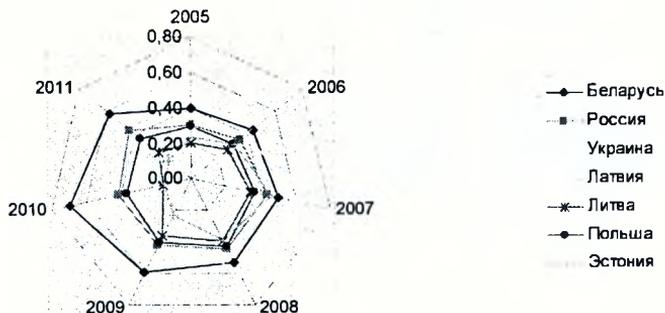
**Рисунок 2 – Ввод в эксплуатацию жилья по странам в 2011 г. млн. кв. м [1]**

Проанализировав ввод жилых домов на 1 тыс. населения, можно сделать вывод, что по этому показателю в Восточной Европе лидирует Беларусь (0,58), незначительно отстает Россия и Польша. Но для сбалансированности рынка недвижимости этот показатель должен быть выше, иначе на ранках появляется дефицит предложения, который ведет к неоправданному росту цен на недвижимость.

**Таблица 3 – Ввод в эксплуатацию жилья на 1 тыс. населения по странам, тыс. м кв**

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Беларусь	0.40	0.43	0.49	0.54	0.60	0.69	0.58
Азербайджан	0.17	0.17	0.17	0.20	0.16	0.22	0.21
Армения	0.12	0.12	0.15	0.15	0.12	0.15	0.15
Казахстан	0.29	0.36	0.39	0.40	0.38	0.38	0.38
Кыргызстан	0.09	0.11	0.13	0.15	0.16	0.13	0.11
Молдова	0.14	0.17	0.17	0.19	0.14	0.14	...
Россия	0.30	0.35	0.43	0.45	0.42	0.41	0.44
Таджикистан	0.06	0.08	0.08	0.10	0.10	0.13	...
Узбекистан	0.20	0.22	0.24	0.25	0.26	0.30	...
Украина	0.17	0.19	0.22	0.23	0.14	0.20	0.21
Бельгия	0.52	0.55	0.51	0.48	0.44	0.44	0.35
Болгария	0.14	0.15	0.20	0.22	...	...	...
Венгрия	0.36	0.30	0.32	0.32	0.28	0.17	0.13
Латвия	0.30	0.40	0.60	0.60	0.35	0.20	0.20
Литва	0.20	0.27	0.33	0.40	0.37	0.17	0.23
Норвегия	0.68	0.68	0.74	0.70	0.60	0.48	0.54
Польша	0.30	0.31	0.36	0.43	0.40	0.36	0.35
Словакия	0.33	0.31	0.33	0.35	...	...	...
Словения	0.62	0.71	0.95	0.76	0.57	0.52	0.38
Финляндия	0.78	0.80	0.83	0.72	0.52	0.56	0.65
Чешская Республика	0.22	0.21	0.28	0.28	...	...	...
Эстония	0.23	0.31	0.46	0.38	0.23	0.15	0.15

На диаграмме видно, что в 2007-2008 г. лидером по показателю строительства жилья на 1 тыс населения лидировала Латвия, но в период кризиса инвестиционно-строительный комплекс стран Прибалтики пострадал больше.



**Рисунок 3 – Ввод в эксплуатацию жилья на 1 тыс. населения по странам, тыс. кв. м [1]**

Проанализировав структуру инвестиционных ресурсов в Республике Беларусь (таблица 4), можно сделать вывод, что основным источником инвестиций являются средства предприятий.

**Таблица 4 – Структура инвестиционных ресурсов по институциональным секторам, % [1]**

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Инвестиционные ресурсы – всего	100	100	100	100	100	100
в том числе:						
нефинансовые предприятия	63,3	56,5	53,0	57,0	51,6	46,1
Финансовые учреждения	5,9	3,6	4,5	3,9	10,8	10,1
Государственные организации	10,4	20,1	19,1	27,5	19,9	12,2
Домашние хозяйства	17,8	16,9	20,4	9,6	15,7	29,2
некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства	2,6	2,9	3,0	2,0	2,0	2,4

Инновационная деятельность характеризуется большим числом показателей инновационного развития. Основными из них в Республике Беларусь являются следующие:

- доля новой продукции (товаров, работ, услуг) в общем объеме производства;
- доля инновационно-активных предприятий в общем их количестве;
- доля сертифицируемой продукции в общем объеме производства;
- степень износа активной части основных средств;
- доля затрат на оборудование, инструмент и инвентарь в инвестициях в основной капитал;
- численность работников, осуществляющих научные исследования и разработки;
- доля финансовых затрат на исследования и разработки.

Все указанные показатели находятся в тесной взаимосвязи и взаимозависимости друг с другом. Анализ данной взаимосвязи и взаимозависимости можно осуществить при помощи корреляционно-регрессионного анализа.

В нашем случае целесообразно осуществлять множественную регрессию ввиду существования множества показателей инновационного развития.

Для начала необходимо определить основные показатели, которые будут применяться в ходе анализа. Итак, из семи указанных выше показателей инновационного развития было выбрано 6 в качестве коэффициентов регрессии:

1. Доля инновационно-активных предприятий в общем их количестве (%).
2. Доля сертифицируемой продукции в общем объеме производства (%).
3. Степень износа активной части основных средств (%).
4. Доля затрат на оборудование, инструмент и инвентарь в инвестициях в основной капитал (%).
5. Численность работников, осуществляющих научные исследования и разработки (тыс. чел.).
6. Доля финансовых затрат на исследования и разработки (%).

В качестве результирующего показателя будем рассматривать долю новой продукции (товаров, работ, услуг) в общем объеме производства (%).

В таблице 5 содержатся исходные данные для осуществления корреляционно-регрессионного анализа.

**Таблица 5 – Исходные данные для корреляционно-регрессионного анализа [2]**

$y$	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$x_6$
8,9	11,2	67,1	69,5	43,1	28,2	29
10,1	13,5	67,2	68,7	46,1	30,2	36
10,1	13,7	68	68	46,9	30,5	37
10,4	14,1	68	68	47,2	30,7	42
11,5	14,5	68,5	66,5	47,5	30,9	48
13	17,5	68,8	66	48,2	31,1	53
15	20	69	63	48,5	31,3	60
17	22,5	69,5	60	48,7	31,5	63

**Таблица 6 – Статистические показатели для функции  $y$  и переменных  $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$**

Показатели	$y$	$x_1$	$x_2$	$x_3$	$x_4$	$x_5$	$x_6$
Среднее	12	15,9	68,3	66,2	47	30,6	46
Стандартное отклонение $S_n$	2,79	3,80	0,85	3,22	1,81	1,04	12,09

**Таблица 7 – Данные регрессионной статистики**

Независимая переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	$t$	$p$
Свободный член	11,72	75,17	2,29	0,02
$x_1$	0,55	0,23	2,41	0,025
$x_2$	0,53	0,88	2,61	0,021
$x_3$	-1,52	0,30	2,11	0,03
$x_4$	0,03	1,59	2,95	0,01
$x_5$	0,93	2,26	2,86	0,015
$x_6$	1,07	0,03	2,14	0,021

Для функции  $Y$ :  $S_y = 0,18$ ;  $R$  – квадрат = 0,98;  $R$  – квадрат (нормированный) = 0,95. Таким образом, получим уравнение регрессии (уравнение прогнозирования) следующего вида:

$$y = 11,72 + 0,55x_1 + 0,53x_2 - 1,52x_3 + 0,03x_4 + 0,93x_5 + 1,07x_6$$

#### **Интерпретация коэффициентов регрессии**

Исходя из выведенного уравнения, коэффициенты регрессии  $b_1, b_2, b_3, b_4, b_5, b_6$  равны 11,72, 0,55, 0,53, -1,52, 0,03, 0,93, 1,07 (таблица 6). Их следует рассматривать как степень влияния каждой из переменных на объем инновационной продукции, если все другие переменные остаются неизменными. Например, применительно к коэффициенту  $x_3$  нужно понимать так: указанное влияние степени износа активной части основных средств проявляется при условии, когда число организаций, осуществляющих научно-исследовательские разработки, доля инновационно – активных организаций, доля сертифицируемой продукции в общем объеме производства, доля затрат на оборудование, инструмент и инвентарь в инвестициях в основной капитал, численность работников, осуществляющих научно-исследовательскую деятельность и увеличение доли финансовых затрат на исследования и разработки, останутся неизменными. Интерпретация коэффициентов регрессии  $b_1, b_2, b_3, b_4, b_5, b_6$  выглядит следующим образом: увеличение доли инновационно-активных организаций на 1% приведет к увеличению доли инновационной продукции на 0,55%. При увеличении доли сертифицируемой продукции на 1% доля новой продукции увеличится на 0,53%. Аналогичное увеличение доли затрат на оборудование, инст-

румент и инвентарь в инвестициях в основной капитал вызовет увеличение доли новой продукции на 0,03%. Увеличение численности персонала, осуществляющего научные исследования и разработки на 1 тыс. чел. происходит увеличение доли новой продукции на 0,93%. Также положительно сказывается на изменении доли новой продукции и увеличение доли финансовых затрат на научные исследования и разработки. Однако в полученном уравнении регрессии имеется один коэффициент с отрицательным знаком – степень износа основной части производственных фондов. Это связано с тем, что высокое значение данного показателя негативно сказывается на инновационном развитии. Данный коэффициент можно интерпретировать следующим образом: при увеличении степени износа активной части основных средств на 1% доля новой продукции в общем объеме производства снизится на 1,52%. Наглядно это можно проследить на рис. 4

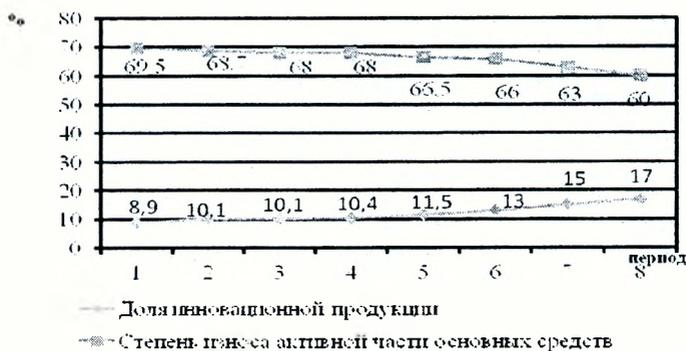


Рисунок 4 – Динамика показателей  $u$  и  $b_3$

Свободный член (сдвиг)  $b_0$ , равный 11,72 (таблица 7), формально можно понимать так: доля новой продукции без учета факторов (число организаций, осуществляющих научно-исследовательские разработки, доля инновационно-активных организаций, доля сертифицируемой продукции в общем объеме производства, степень износа активной части основных средств, доля затрат на оборудование, инструмент и инвентарь в инвестициях в основной капитал, численность работников, осуществляющих научно-исследовательскую деятельность и доля финансовых затрат на исследования и разработки) составляет 11,72%. Однако, постоянная уравнения регрессии  $b_0 = 11,72$  не имеет четкой экономической трактовки, поэтому ее следует воспринимать как вспомогательную величину, необходимую для получения оптимальных прогнозов, и не истолковывать столь буквально.

#### Ошибки прогнозирования

Найденное уравнение регрессии отражает только общую картину, а для того, чтобы определить насколько точно уравнение регрессии описывает зависимость доли новой продукции от числа организаций, осуществляющих научно-исследовательские разработки, доли инновационно-активных организаций, доли сертифицируемой продукции в общем объеме производства, степени износа активной части основных средств, доли затрат на оборудование, инструмент и

инвентарь в инвестициях в основной капитал, численности работников, осуществляющих научно-исследовательскую деятельность и от увеличения доли финансовых затрат на исследования и разработки, необходимо произвести *анализ качества данного уравнения с помощью следующих показателей:*

1. множественный коэффициент корреляции;
2. коэффициент детерминации;
3. частные коэффициенты корреляции;
4. стандартную ошибку.

Все необходимые данные для осуществления проверки уравнения регрессии занесем в таблице 8.

**Таблица 8 – Вывод итогов по корреляции**

Показатель	Значение
1	2
Множественный квадрат $r$	0,98
$R$ – квадрат	0,98
Нормированный $R$ – квадрат	0,95
Стандартная ошибка	0,18
$F$	18,8
Значимость $F$	0,04
Частные коэффициенты детерминации: $x_1$	0,97
$x_2$	0,93
$x_3$	0,97
$x_4$	0,78
$x_5$	0,75
$x_6$	0,96

Множественный коэффициент корреляции свидетельствует о наличии связи между зависимым и независимыми показателями. В нашем случае  $r = 0,98$  (таблица 8). Столь высокое значение этого показателя свидетельствует о наличии зависимости между факторами и результирующим показателем.

Коэффициент детерминации  $R$  – квадрат = 0,98 (табл. 8) указывает на то, что общая дисперсия показателя  $y$  на 98% обусловлена совокупным влиянием факторов  $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$ . Можно сделать вывод, что введенных нами факторов достаточно для правдоподобного описания моделируемого явления. Остальные 2% остаются необъяснимыми и, возможно, связаны с влиянием других, неучтенных факторов.

Коэффициенты частной детерминации характеризуют силу связи зависимого показателя с отдельными факторами при фиксировании или исключении влияния остальных факторов  $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$  равны 0,97; 0,93; 0,97, 0,78, 0,75, 0,96 (табл. 8), что свидетельствует о наличии значимой связи результирующего показателя с факторами.

Результаты статистического расчета показывают, что стандартная ошибка для функции составляет 0,18 (таблица 8). Эта стандартная ошибка  $S_y$ , равная 0,18, показывает отклонение фактических данных от прогнозируемых на основе использования воздействующих факторов  $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$ . В то же время мы располагаем обычным стандартным отклонением  $S_n$ , равным 2,79 (табл. 6), которое было рассчитано для одной переменной, а именно: сами текущие значения  $y_i$  и величина среднего арифметического  $y$ , которое равно 12. Очевидно,

что  $S_y < S_n$ ; следовательно, ошибки прогнозирования, как правило, оказываются меньшими, если использовать уравнение регрессии (учитывается вклад факторов  $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$ ), а не ограничиваться только значением  $y$ .

Другими словами, если бы нам ничего не было известно про переменные  $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$ , то в качестве оптимальной приближительной величины средней доли новой продукции пришлось бы использовать показатель  $y = 12\%$  и предполагать, что данный прогноз даст ошибку  $S_n$ , равную 2,79% в год. Однако, если нам известны такие характеристики, как влияние доли инновационно – активных организаций, доли сертифицируемой продукции в общем объеме производства, степень износа активной части основных средств, доли затрат на оборудование, инструмент и инвентарь в инвестициях в основной капитал, численности работников, осуществляющих научно – исследовательскую деятельность и увеличения доли финансовых затрат на исследования и разработки, то для прогнозирования можно воспользоваться уравнением регрессии. В этом случае наш прогноз будет давать ошибку уже примерно в 0,18%. в год, что почти в 15,5 раза меньше, чем без осуществления данного анализа.

Таким образом, было получено уравнение множественной регрессии, коэффициенты которого  $b_i$  формально показывают, как и в каком направлении действуют (вероятно) исследуемые факторы  $x_{ki}$  и какой процент изменчивости функции  $y$  объясняется влиянием именно этих факторов.

#### Проверка значимости модели

Далее определим статистическую значимость полученного аналитического выражения. При проверке значимости модели принято придерживаться следующей последовательности действий:

1. Выполнение общей проверки полученного уравнения на пригодность адекватность.
2. Если результат оказался положительным (уравнение значимо), то проверяют на значимость уже каждый коэффициент уравнения регрессии  $b_i$ .
3. Дается сравнительная оценка степени влияния каждого из анализируемых факторов  $x_k$ .

#### *Проверка на адекватность уравнения регрессии*

Статистическую оценку полученного уравнения (статистический вывод) принято начинать с проведения  $F$  – теста, целью которого является выяснение способности исследуемых факторов  $x_k$  объяснить значимую часть колебания функции  $y$ . Этот тест используется как своеобразные «входные ворота» в статистический вывод: если результат теста значим, то связь существует, значит можно ее исследовать и объяснить. Если проверка указывает на незначимость связи, то заключение лишь одно: мы имеем дело с набором случайных чисел, никак не связанных между собой. При этом следует отметить, что сам формальный факт отсутствия значимости на деле может и не соответствовать отсутствию взаимосвязи как таковой. Причиной этому может послужить недостаток экспериментальных данных, позволяющих доказать наличие такой связи. Иначе говоря, связь может и быть, но из-за малого размера выборки или какой-либо случайности может не получиться доказать ее на основании тех опытных данных, которые были в нашем распоряжении.

Использование так называемой нулевой гипотезы для  $F$  – теста означает, что между переменными  $x_k$  и  $y$  значимая связь отсутствует. Следовательно,

признается, что параметр  $y$  является чисто случайной величиной, поэтому значения переменных  $x_k$  не оказывают на него никакого систематического влияния. Применительно к уравнению регрессии это утверждение можно трактовать как случай, когда все коэффициенты равны нулю.

С другой стороны, альтернативная гипотеза  $F$  – теста говорит о том, что между параметром  $y$  и переменными  $x_k$  существует определенная прогнозирующая взаимосвязь. Следовательно, параметр  $y$  уже не является чисто случайной величиной и должен зависеть хотя бы от одной из переменных  $x_k$ . Тем самым альтернативная гипотеза настаивает на том, что, по крайней мере, один из коэффициентов регрессии отличен от нуля. Как видно, здесь принимается во внимание следующее обстоятельство: совершенно необязательно, чтобы каждая  $x$ -переменная влияла на параметр  $y$ , вполне достаточно, чтобы влияла хотя бы одна из них.

Для выполнения  $F$  – теста применим результаты полученных ранее расчетов (таблица 8). *Рекомендуются следующие приемы:*

Решение принимается на основе критерия Фишера. Это достаточно традиционный способ, им обычно пользуются при статистических анализах, хотя по удобству и простоте он может уступать другим способам.

Обычно  $F$  – тест проводится путем сопоставления вычисленного значения  $F$  – критерия с эталонным (табличным) показателем  $F_{табл}$  для соответствующего уровня значимости. Если выполняется неравенство  $F_{расч} < F_{табл}$ , то с уверенностью 95% можно утверждать, что рассматриваемая зависимость  $y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_kx_k$  является статистически значимой. В противном случае наоборот.

Решение принимается на основе уровня значимости  $\alpha$ . Для этого необходимо обратить внимание на представленные значения уровня значимости (в прил. этот показатель интерпретируется как  $p$ ). Если  $p$  – значение больше, чем 0,05, то полученный результат трактуется как незначимый (для 95- процентной вероятности). В том случае, когда величина  $p$  оказывается меньше 0,05, то вывод такой: это значимое уравнение с вероятностью 95%. Если же  $p < 0,01$ , то полученный результат является высоко значимым, (степень риска ошибиться в прогнозе оказывается меньше 1%), т.е. степень надежности составляет 99%.

Решение принимается на основе коэффициента  $R$  – квадрат. В этом случае имеющуюся расчетную величину  $R_{расч}$  – квадрат необходимо сравнить с табличными (критическими) значениями  $R_{крит}$  для соответствующего уровня значимости (0,05). Если окажется, что  $R_{расч}$  - квадрат  $> R_{крит}$  - квадрат, то с упомянутой степенью вероятности (95%) можно утверждать, что анализируемая регрессия является значимой.

Теперь проанализируем наше уравнение с использованием рассмотренных статистических критериев.

1. Проведем проверку по  $F$  – критерию. В результате расчетов (табл. 8) получилась величина  $F_{расч}$ , равная 18,8. Для анализа будем применять величину  $F_{расч}$ , обратную полученной при расчетах. Она составит  $1: 18,8 = 0,05$ . Отыщем в эталонной таблице критическую величину  $F_{крит}$  при условии, что для числителя степень свободы  $f_1 = k$ , т.е. составит 6 (число воздействующих факторов равно шесть), а для знаменателя  $f_2 = n - k - 1 = 8 - 6 - 1 = 1$ . Тогда будем иметь следующие значения для  $F_{крит}$ : 2,31 (для  $\alpha = 0,05$ ). Понятно, что для

рассмотренной вероятности выполняется соотношение  $R_{расч}$  - квадрат  $>$   $R_{крит}$  - квадрат, поэтому уверенно можно говорить о высокой степени адекватности анализируемого уравнения.

2. Теперь выполним проверку с использованием уровня значимости  $\alpha$ . В прил. находим позицию «Значимость  $F$ ». Там указана величина 0,04. Это говорит о том, что действительно обнаруживается устойчивая зависимость рассматриваемой функции  $y$  (доли, инновационной продукции) от воздействующих факторов  $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$ , т.е. доля инновационной продукции не является чисто случайной величиной. Правда, пока неизвестно, какие именно факторы (все шесть или какой – то один (два, три, четыре, пять) из них) реально участвует в прогнозировании, но доподлинно понятно, что, по крайней мере, один из них непременно влияет на функцию.

3. По нашим расчетам коэффициент детерминации  $R_{расч}$  - квадрат составляет 0,98 или 98% (табл. 7). Таблица для тестирования на уровне значимости 5% в случае выборки  $n = 8$  и числа переменных  $k = 6$  дает критическое значение  $R_{крит}$  - квадрат = 0,297. Поскольку выполняется соотношение  $R_{расч}$  - квадрат  $>$   $R_{крит}$  - квадрат, то с вероятностью 95% можно утверждать о наличии значимости данного уравнения регрессии.

Как видно, все три рассмотренных приема статистической проверки дают одинаковый результат: существует взаимосвязь между параметром  $y$  и переменными  $x_k$ . Однако пока не определено, каково влияние конкретных факторов  $x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6$  на исследуемую функцию  $y$ , поэтому необходимо определить значимость отдельных коэффициентов регрессии  $b_1, b_2, b_3, b_4, b_5, b_6$ . Для этой цели используется так называемый  $t$  – тест.

#### Проверка на адекватность коэффициентов регрессии

*Проверку на адекватность коэффициентов регрессии рекомендуется проводить по следующим эквивалентным методам:*

1. Использование  $t$  – критерия. Необходимые расчеты произведены при помощи Excel. Анализируемый коэффициент считается значимым, если его  $t$  – критерий по абсолютной величине превышает 2,00 (точнее 1,96), что соответствует уровню значимости 0,05. В нашем случае для коэффициентов  $b_1, b_2, b_3, b_4, b_5, b_6$  следующие показатели критерия Стьюдента (табл. 3.3):  $tb_0 = 2,29, tb_1 = 2,41, tb_2 = 2,61, tb_3 = 2,11, tb_4 = 2,95, tb_5 = 2,86, tb_6 = 2,14$ . Из всего вышесказанного следует, что значимыми остаются все коэффициенты нашего уравнения.

2. Использование уровня значимости. В этом случае оценка проводится путем анализа показателя  $p$ , т.е. уровня значимости  $\alpha$ . Коэффициент признается значимым, если рассчитанное для него  $p$  – значение (табл.7) меньше или равно 0,05 (т.е. для 95%-ной доверительной вероятности). Показатель  $p$  составляет для коэффициентов  $b_1, b_2, b_3, b_4, b_5, b_6$  следующие величины:  $pb_0 = 0,02, pb_1 = 0,025, pb_2 = 0,021, pb_3 = 0,03, pb_4 = 0,01, pb_5 = 0,015, pb_6 = 0,021$ .

Эти данные позволяют сделать вывод о том, что все рассмотренные коэффициенты статистически значимы. Иначе говоря, можно сделать вывод о неслучайном характере влияния изученных параметров.

Таким образом, проверка обоими методами дает вполне согласованные результаты. Поэтому в окончательном виде наше уравнение регрессии (для уровня значимости 0,05) следует записать таким образом:

$$y = 11,72 + 0,55x_1 + 0,53x_2 - 1,52x_3 + 0,03x_4 + 0,93x_5 + 1,07x_6$$

### Сравнительная оценка степени влияния факторов

Кроме того, при анализе полученного уравнения множественной регрессии закономерно встает вопрос, какой фактор  $x_k$  из числа рассмотренных оказывает наибольшее влияние на исследуемый параметр  $y$ . Точного ответа на данный вопрос нет. Это связано с тем, что наличие тесной взаимосвязи между  $x$  – переменными (например,  $x_1$ ,  $x_2$ , тройное  $x_1$ ,  $x_2$ ,  $x_3$  и т.д.) может сильно усложнить ситуацию. В результате станет невозможным выяснить, какая из переменных  $x_k$  в действительности отвечает за поведение параметра  $y$ .

Тем не менее, в статистике даются полезные рекомендации, позволяющие получить хотя бы оценочные представления по этому поводу. К одному из таких методов относится *сравнение стандартизированных коэффициентов регрессии*.

В общем случае все коэффициенты регрессии  $b_1$ ,  $b_2$ , ...  $b_k$  могут быть выражены в разных единицах измерения. Тем самым непосредственное их сравнение становится фактически некорректным, поскольку формально меньший по величине коэффициент на деле может оказаться важнее большего. Стандартизированные коэффициенты регрессии позволяют решить эту проблему за счет представления коэффициентов регрессии в некоторых кодированных единицах измерения.

Стандартизированный коэффициент регрессии вычисляется путем умножения коэффициента регрессии  $b_i$  на стандартное отклонение  $S_n$  (для наших  $x$ -переменных обозначим его как  $S_{xk}$ ) и деления полученного произведения на  $S_y$ . Это означает, что каждый стандартизированный коэффициент регрессии измеряется как величина  $b_i S_{xk} / S_y$ . Применительно к нашему уравнению получим следующие результаты (таблица 9).

**Таблица 9 – Стандартизированные коэффициенты регрессии**

Показатели	Стандартные отклонения	Коэффициенты регрессии	Стандартизированные коэффициенты регрессии
Доля новой продукции	$S_y = 2,79$	-	-
Доля инновационно – активных предприятий	$S_{x1} = 3,80$	$b_1 = 0,55$	$b_1 S_{x1} / S_y = 0,75$
Доля сертифицированной продукции	$S_{x2} = 0,85$	$b_2 = 0,53$	$b_2 S_{x2} / S_y = 0,16$
Степень износа основных средств	$S_{x3} = 3,22$	$b_3 = -1,52$	$b_3 S_{x3} / S_y = -2,22$
Доля затрат на оборудование в инвестициях в основной капитал	$S_{x4} = 1,81$	$b_4 = 0,03$	$b_4 S_{x4} / S_y = 0,02$
Численность работников, осуществляющих научные исследования и разработки	$S_{x5} = 1,04$	$b_5 = 0,93$	$b_5 S_{x5} / S_y = 0,35$
Доля финансовых затрат на исследования и разработки	$S_{x6} = 12,09$	$b_6 = 1,07$	$b_6 S_{x6} / S_y = 4,64$

После проделанных расчетов можно на объективном основании сопоставить полученные коэффициенты. Видно, что наибольшее влияние на долю новой продукции оказывает такой фактор, как увеличение доли финансирования научных исследований и разработок. Далее следуют такие факторы как доля инновационно-активных организаций и численность работников, осуществляющих научные исследования и разработки. Наименьшее влияние на результирующий показатель оказывают такие факторы инновационного развития как доля сертифицированной продукции и доля затрат на оборудование, инвентарь

и инструменты в общем объеме инвестиций в основные средства. Отрицательное значение стандартизированного коэффициента регрессии для показателя степени износа активной части основных средств объясняется обратной зависимостью между данным показателем и долей новой продукции в общем объеме производства.

Таким образом, по итогам произведенного корреляционно-регрессионного анализа можно говорить о наличии тесной взаимосвязи и взаимозависимости между показателями инновационного развития. Причем, результирующий показатель (доля новой продукции в общем объеме производства) отображает прямую связь и зависимость от таких показателей: доля инновационно-активных предприятий, доля сертифицированной продукции в общем объеме производства, доля затрат на оборудование, инвентарь и инструмент, численность работников, осуществляющих научные исследования и разработки и доля финансовых затрат на осуществление научно-исследовательской деятельности. А от показателя степени износа активной части основных средств зависимость наблюдается обратная, т.е., чем меньше степень износа активной части основных средств, тем это благоприятнее сказывается на росте доли новой продукции и, наоборот, чем выше степень износа основных фондов, тем доля новой продукции в общем объеме производства меньше.

Далее необходимо сформулировать основные предложения, направленные на улучшение рассмотренных показателей инновационной деятельности, а, следовательно, на перспективное развитие инноваций в строительной отрасли.

Строительная отрасль считается самой консервативной в области внедрения новых технологий, т.к. очень длительны жизненные циклы строительной продукции. Поэтому кроме рекомендаций по развитию инновационной деятельности, предназначенных в целом для экономики, для строительства очень актуальным становится трансфер технологий. Также необходимо:

- создание постоянной обновляемой информационно-справочной системы строительных инноваций, внедренных во всем мире;
- активизация малого и среднего предпринимательства для участия в инновационной деятельности строительной отрасли;
- создание системы по коммерциализации строительных инноваций;
- подготовка кадров для успешной инновационной деятельности;
- создание системы мотивации инновационной деятельности;
- совершенствование системы финансирования;
- привлечение иностранных инвестиций;
- международное сотрудничество;
- расширение инновационной инфраструктуры;
- популяризация знаний об инновационном развитии.

#### *Литература*

1. *Инвестиции и строительство в Республике Беларусь. Статистический сборник. - РУП «Информационно-вычислительный центр Нац. статистич. комитета РБ». - Мн., 2012. - 240 с.*
2. *Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь. Статистический сборник. - РУП «Информационно-вычислительный центр Нац. статистич. комитета РБ». - Мн., 2012. - 157 с.*
3. *Внешняя торговля Республики Беларусь. Статистический сборник. - РУП «Информационно-вычислительный центр Нац. статистич. комитета РБ». - Мн., 2012. - 401 с*

**Rola tanich linii lotniczych w obsłudze ruchu turystycznego**  
**The role of low-cost airlines to handle tourist traffic**

**Головач Э.П., профессор, доктор технических наук,**  
**УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест**

**Golovach E.P., Professor, Doctor of Technical Sciences,**  
**Brest State Technical University, Brest**

**Anotacja**

*Transport jest silnie powiązany z turystyką, natomiast jego rozmiar i rozwój są również czynnikiem rozwoju turystyki w skali globalnej. Brak dostępu do środków transportu w znacznym stopniu ogranicza możliwość korzystania z wyjazdów turystycznych oraz hamuje ich wzrost. Pojawienie się tanich linii lotniczych w regularnych przewozach pasażerskich w pewnym stopniu zrewolucjonizowało podróżowanie. Ekspansja tanich linii lotniczych na rynek pozytywnie wpłynęła na zwiększenie się ruchu turystycznego. W referacie zostali określone mocne i słabe strony tanich linii lotniczych oraz kierunki ich rozwoju.*

**Annotation**

*Transport is strongly related to tourism, while its size and development is also a factor in the development of tourism on a global scale. Lack of access to transport significantly reduces the possibility of using tourist trips and inhibits their growth. The emergence of low-cost airlines in scheduled passenger flights has revolutionized traveling in a certain extent. The expansion of low-cost airlines to the market had a positive effect on the increase in tourist traffic. The strengths and weaknesses of the low-cost airlines and their directions of development had been defined in the paper.*

*Słowa kluczowe: ruch turystyczny, transport, transport lotniczy, tanie linie lotnicze.*

*Keywords: tourism, transport, air transport, low cost airlines*

Dużego znaczenia transportu można dopatrywać się już w starożytnych czasach, kiedy ludzie przemieszczali się z miejsca na miejsce prowadząc wymianę handlową bądź w celu odwiedzenia miejsc kultu religijnego. Jako środek transportu używano wówczas głównie zwierząt. Obecny stan różnych gałęzi współczesnego transportu spowodowany jest bardzo dynamicznym etapem rozwoju zapoczątkowanym dopiero na przełomie XIX i XX wieku. Wybór turysty, z jakiego środka transportu najlepiej skorzystać, jest uzależniony od następujących kryteriów [1, s. 37 – 43]:

- cele i rodzaje podróży turystycznej (cele wypoczynkowe, służbowe, zdrowotne, religijne, podróże krótkoterminowe, długoterminowe),
- cechy jakościowe środka transportu (m.in. szybkość, komfort, bezpieczeństwo, niezależność, bezpośredniość, zakres usług),
- odległość i położenie geograficzne miejsca docelowego podróży,
- koszty podróży.

Warto zauważyć, iż turyści odbywający podróż do określonego miejsca, korzystają zazwyczaj z więcej niż jednego środka transportu. Analizując wzajemne relacje transportu i turystyki można wygenerować kilka zasadniczych wad i zalet poszczególnych środków transportu mających kluczowe znaczenie dla turystyki (Tab.1.)

**Tabela 1 – Wady i zalety wybranych środków transportu**

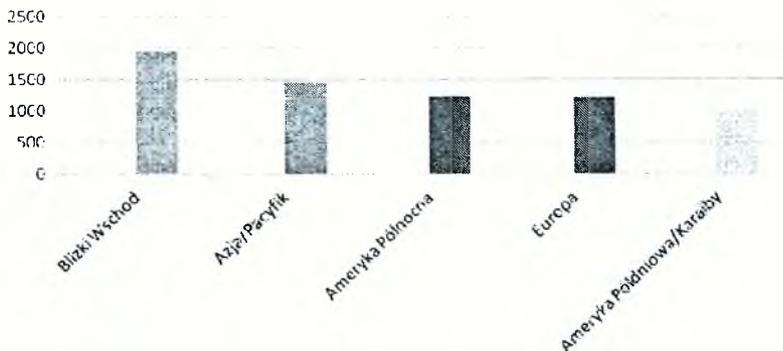
<i>Srodek transportu</i>	<i>Zalety</i>	<i>Wady</i>
<b>Autokar</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- najtańszy ze wszystkich środków transportu w przeliczeniu na jednego pasażera,</li> <li>- możliwość dowolnego kształtowania imprezy w czasie,</li> <li>- możliwość korygowania w trakcie imprezy założonego programu, bez ponoszenia dodatkowych kosztów,</li> <li>- zapewnia zarówno transport do miejsca docelowego, jak i na obszarze recepcji turystycznej,</li> <li>- wyklucza konieczność transferów,</li> <li>- możliwość poznania mijanego krajobrazu,</li> <li>- dogodne warunki do integracji uczestników imprezy,</li> <li>- bagaż załadowany w miejscu wyjazdu przewożony jest do miejsca docelowego.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wydłużenie czasu imprezy (czas pracy kierowców, postoje, wzmożony ruch na drodze, ograniczenia prędkości),</li> <li>- ograniczenie wielkości przewożonego bagażu,</li> <li>- możliwość wystąpienia nieprzewidzianych awarii,</li> <li>- konieczność przekraczania wielu granic w turystyce zagranicznej,</li> <li>- niedogodności wynikające z długości trwania podróży.</li> </ul>
<b>Pociąg</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- prędkość podróżowania,</li> <li>- sprawne odprawy graniczne,</li> <li>- dość wysoki komfort podróżowania,</li> <li>- możliwość zamawiania posiłków,</li> <li>- możliwość korzystania z miejsc do spania,</li> <li>- możliwość poznania mijanego krajobrazu,</li> <li>- możliwość przewozu środków transportu (rower, samochód)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- ograniczenia wynikające z rozkładu jazdy, zarówno co do czasu, jak i kierunków,</li> <li>- zmiana terminów w trakcie imprezy powoduje dodatkowe koszty i uzależniona jest od możliwości zmiany rezerwacji,</li> <li>- konieczność korzystania z dodatkowego transportu przy transferach i realizacji programu.</li> </ul>
<b>Samolot pasażerski</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- szybkość podróży,</li> <li>- wygoda podróżowania,</li> <li>- duże bezpieczeństwo podróżowania,</li> <li>- gwarantowane wyżywienie w trakcie podróży,</li> <li>- różnorodny standard,</li> <li>- malejące ceny biletów lotniczych (polityka cenowa przewoźników nisko kosztowych).</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- wysoka cena przelotu (z wyjątkiem przewoźników nisko kosztowych),</li> <li>- konieczność dotarcia do lotniska, które nie zawsze znajduje się w miejscu zamieszkania klienta,</li> <li>- wydłużający się czas odprawy pasażerów podyktowany względami bezpieczeństwa,</li> <li>- konieczność przenoszenia bagażu przy transferach,</li> <li>- konieczność korzystania z dodatkowego transportu przy transferach i realizacji programu.</li> </ul>

*Źródło:* [2, s. 15]

Z punktu widzenia turystyki najważniejszą rolę pełnią przewozy dalekobieżne i zaliczające się do nich przewozy międzynarodowe, między aglomeracyjne i międzyregionalne. W lotnictwie cywilnym można wyróżnić dwa zasadnicze segmenty podróży: klientów biznesowych oraz turystycznych. Każdy z nich wymaga zastosowania specjalnych, niepowtarzalnych rozwiązań oraz strategii marketingowych. Strategia obsługi segmentu biznesowego skłania przewoźników do ustalania znacznie wyższych cen za usługi, ale jednocześnie oferowania zdecydowanie większej ilości udogodnień, komfortu i jakości świadczeń. Odwrotna sytuacja jest w przypadku segmentu turystycznego, gdzie główną rolę przy wyborze linii lotniczej pełni cena biletu oraz oferowana sieć połączeń [3, s. 48-49]. Głównym celem referatu jest

określenie roli, jaką pełnią tanie linie lotnicze w przewozach pasażerskich oraz w całości ruchu turystycznego.

W XX w. dzięki rozwojowi techniki nastąpił szybki rozwój transportu lotniczego, a lotnictwo komunikacyjne stało znaczącą gałęzią światowej gospodarki. Według danych Urzędu Lotnictwa Cywilnego w 2011 r. na lotniskach całego świata zatrudnionych było około 4, 7 mln osób. Kolejne 1, 5 mln pracowało w liniach lotniczych. W 2011 r. linie lotnicze na całym świecie przewiozły 2,7 mld. pasażerów (w 2010 – 2291 milion. pasażerów), co oznacza wzrost o około 5,6% w porównaniu do 2010 r.) [4]. Rysunek 1 pokazuje przeciętną długość lotu dla poszczególnych regionów świata.



**Rysunek 1 – Przeciętna długość lotu dla różnych regionów świata**

Źródło: opracowanie własne na podstawie [10]

Współczesne linie lotnicze są przedsiębiorstwami, które funkcjonują w konkurencyjnym otoczeniu, poddane licznym procedurom i uzależnione od monopolistycznych dostawców paliw oraz oceniane przez pasażerów. Postęp techniczny spowodował wzrost liczby samolotów, zwiększył szybkość i bezpieczeństwo podróży liniami lotniczymi, komfort przelotu, dostępność oraz obniżenie kosztów tego typu podróży.

Jak pokazuje analiza transport lotniczy i jego rozwój stał się obecnie jednym z najważniejszych czynników zwiększenia ruchu turystycznego [5, s. 137-138]. Punktem przełomowym okazały się lata sześćdziesiąte XX wieku, gdy zaczęto wprowadzać do eksploatacji silniki odrzutowe, co zwiększyło możliwości pokonywania dystansu podróżowania i skróciło czas podróży, przez co transport lotniczy stał się najważniejszym i najbardziej lubianym sposobem podróżowania.

Kolejnym bardzo ważnym etapem w rozwoju lotnictwa pasażerskiego i towarowego było wprowadzenie na początku lat siedemdziesiątych samolotów szerokokadłubowych. Maszyny szerokokadłubowe oprócz ogromnych rozmiarów i pojemności, co czyniło je opłacalnymi, posiadały zwykle dwa przejścia między rzędami, pozwalające zmieścić nawet 10 foteli w jednym rzędzie. Dodatkowo wprowadzone z biegiem czasu zmiany konstrukcyjne pozwalające zmniejszyć zużycie paliwa na trasach wpłynęły znacząco na obniżenie kosztów przewozów towarów i osób. Wszystkie te zmiany wywołały pewnego rodzaju „boom” na usługi lotnictwa pasażerskiego. Ludzie mogli za relatywnie niską cenę w porównaniu do lat wcześniejszych docierać do miejsc oddalonych o tysiące kilometrów i dotychczas niedostępnych [6, s. 89].

Istotnym elementem wpływającym na rozwój lotnictwa cywilnego była wprowadzona w 1978 roku liberalizacja amerykańskiego rynku lotniczego [7, s. 29, 31]. Zostały zniesione różnego rodzaju akty prawne uniemożliwiające wejście na rynek innych przewoźników oraz zlikwidowano krajową władzę lotnictwa cywilnego: *Civil Aeronautics Board (CAB)*. Skutkowało to powstaniem nowych, licznych przewoźników oraz rozpoczęciem swoistej wojny cenowej między nimi. Na wzroście liczby przewoźników lotniczych oraz na nowych inicjatywach taryfowych skorzystali głównie pasażerowie, mogący za coraz niższe koszty udać się w daleką podróż. Liberalizacja lotnictwa oraz deregulacja działalności w zakresie przewozów lotniczych stała się również inspiracją do wejścia na rynek przewoźników niskokosztowych (*LCCs*). Znacznie różniący się zarówno pod względem marketingowym jak i organizacyjnym nowy segment, oferował ceny biletów niespotykane dotychczas. Koszty nie obejmowały jednak posiłków na pokładzie, rezerwacji miejsc bądź pełnej obsługi bagażowej, jednak dla wielu segment przewoźników niskokosztowych i tak stał się świetną alternatywą podróżowania.

Śladem amerykańskiego rynku lotniczego podążyły kraje Europejskie, gdzie na podstawie doświadczeń amerykańskich, kilka lat później rozpoczęła się liberalizacja europejska, w wyniku której każdy przewoźnik zarejestrowany w krajach Unii Europejskiej mógł świadczyć usługi turystyczne we wszystkich państwach należących do Unii. Obecnie powyższe uregulowania stanowią podstawę funkcjonowania lotniczych firm przewozowych na europejskim rynku lotniczym. Do najważniejszych przewoźników niskokosztowych w Europie można zaliczyć linie: RyanAir, WizzAir, GermanWings, TUIfly, AirBerlin, EasyJet.

Można zaznaczyć, iż pojawienie się na polskim rynku lotniczym tanich przewoźników nastąpiło wraz z przystąpieniem Polski do Wspólnoty Unii Europejskiej. Przestrzeń powietrzna została otwarta dla przewoźników zagranicznych, spowodowało to zwiększenie się konkurencyjności na rynku oraz stopniowo rosnącą wojnę cenową, co niewątpliwie było zjawiskiem korzystnym dla rozwoju rynku. Analizując obsługę ruchu turystycznego zarówno przez tradycyjne linie jak i przez tanich przewoźników, zauważyć można regularny wzrost operacji lotniczych oraz liczby przewiezionych pasażerów. Polskie porty lotnicze odnotowują wzrost liczby operacji a największą dynamiką wzrostu mogą pochwalić się porty regionalne. Według danych Urzędu Lotnictwa Cywilnego „...w 2011 roku po raz kolejny polski rynek przewozów odnotował wzrost liczby pasażerów. Polskie porty lotnicze obsłużyły (...) 21,71 mln pasażerów, co jest wzrostem o 6,1% w stosunku do roku poprzedniego [8]. W stosunku do liczby obsłużonych pasażerów oraz wykonanych operacji lotniczych pomiędzy portami lotniczymi w Polsce zachodzą ogromne dysproporcje. Zdecydowanie największy udział w lotnictwie cywilnym generują trzy największe porty w kraju, są to porty w Warszawie, Krakowie i w Katowicach. Wymienione porty obsłużyły w pierwszej połowie 2009 roku ponad 70% całej liczby ruchu pasażerskiego [9, s. 25]. Liczbę obsłużonych pasażerów przez polskie porty lotnicze w 2011 roku przedstawia poniższa tabela [2].

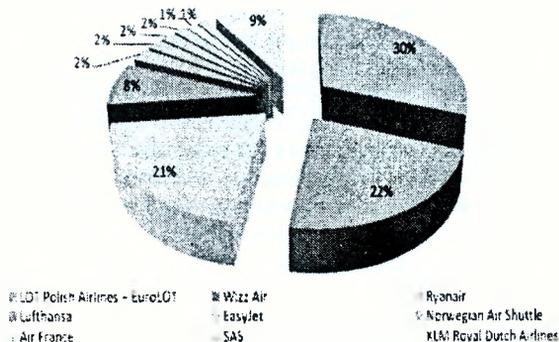
W 2011 roku w międzynarodowym ruchu pasażerskim liczba obsłużonych osób przez polskie porty lotnicze wyniosła 18,4 mln pasażerów co stanowi wzrost w stosunku do roku poprzedniego o 5%. Obserwując przewozy lotnicze według korzystania z poszczególnych przewoźników, zauważyć można ciągłą dynamikę wzrostu liczby klientów tanich linii lotniczych.

**Tabela 2 – Liczba obsłużonych pasażerów przez polskie porty lotnicze w 2011 roku**

Nazwa portu lotniczego	Ruch czarterowy	Ruch regularny
Port Lotniczy im. Fryderyka Chopina w Warszawie	1 444 082	7 878 403
Międzynarodowy Port Lotniczy Katowice w Pyrzowicach	779 581	1 721 403
Port Lotniczy Poznań – Ławica	364 064	1 061 801
Port Lotniczy Wrocław – Strachowice	213 317	1 392 905
Port Lotniczy im. Lecha Wałęsy Gdańsk – Rębiechowo	182 868	2 266 834
Port Lotniczy im. Jana Pawła II Kraków – Balice	166 616	2 827 743
Port Lotniczy im. W. Reymonta Łódź – Lublinek	50 378	339 883
Port Lotniczy Szczecin – Goleniów	28 614	229 603
Port Lotniczy Rzeszów - Jasionka	28 252	459 488
Port Lotniczy im. Ignacego Paderewskiego Bydgoszcz – Szwederowo	21 322	247 038
Port Lotniczy Zielona Góra – Babimost	324	6 616
<b>Suma</b>	<b>3 279 418</b>	<b>18 431 717</b>

Zródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Lotnictwa Cywilnego

Otwarcie po 2004 r. przestrzeni powietrznej dla wszystkich firm lotniczych zarejestrowanych na terenie Unii Europejskiej doprowadziło do wejścia na rynek tanich linii lotniczych, udział których na polskim niebie w 2011 r. wyniósł 43% (rys. 2).

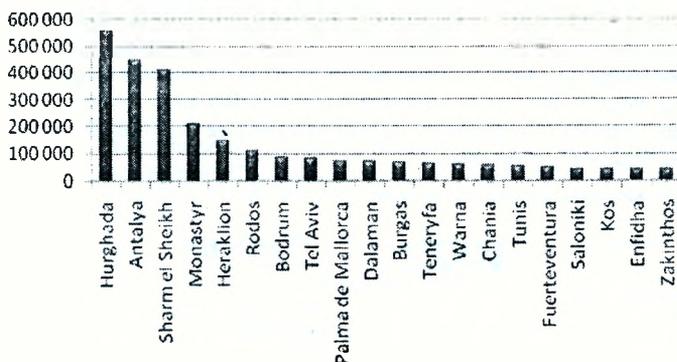


**Rysunek 2 – Udział największych przewoźników w międzynarodowym ruchu pasażerskim w 2011 r.**  
Zródło: [11]

Obecnie, węgierskie linie *WizzAir* są w czołówce liczby przewożonych pasażerów w Polsce. W 2011 roku one obsłużyły 4,2 mln pasażerów [10], jest to wynik znaczący, gdyż całość przewiezionych pasażerów w całym kraju wyniosła wówczas 18,4 mln osób. 21% skorzystało z innego taniego przewoźnika – istniejących od 2005 roku na polskim niebie irlandzkich linii *RyanAir* (miejsce 3) [11].

Analizując dane dotyczące ruchu turystycznego realizowanego w ramach linii czarterowych można zauważyć, iż w 2010 roku najchętniej odwiedzanym państwem był Egipt, do/z którego obsłużono 1.042 tys. pasażerów tj. 32,09% ogółu, następnie Turcja (629 tys. pasażerów) oraz Grecja z liczbą 465 tys. pasażerów. Do najpopularniejszych kierunków/miast można zaliczyć również Hurghada (559 tys. obsłużonych pasażerów), Antalya (444 tys. Pasażerów), Sharm El Sheikh (409 tys. pasażerów) (rys. 3).

Liczba obsłużonych pasażerów na 20 najpopularniejszych kierunkach z/do polskich portów lotniczych w roku 2010



Rysunek 3 – Najpopularniejsze kierunki ruchu według miast

Źródło: opracowanie własne na podstawie [11]

Obserwując rozwój tanich przewoźników na rynku lotniczym, można zauważyć, że tak jak w przypadku pierwszych tanich linii lotniczych – amerykańskich *Southwest Airlines*, tak i obecnie ważnym środkiem osiągnięcia sukcesu jest kilka elementów. Do najważniejszych można zaliczyć strategię niskich taryf dzięki oferowaniu lotów pozbawionych usług dodatkowych, najczęściej z tanich, podrzędnych lotnisk ale przy dużej częstotliwości rejsów. Kolejną mocną stroną jest korzystanie z jednolitej floty samolotów, co oznaczamnijszenie kosztów eksploatacji maszyn w porównaniu z regularnymi liniami, dysponującymi znacznie większym taborem samolotów. W porównaniu do tradycyjnych linii, zmniejsza się również koszt szkolenia załogi, co niewątpliwie wpływa na osiągnięcie zamierzonego zysku przez tanich przewoźników.

Kolejną mocną stroną są kanały, jakimi przewoźnicy posługują się do dystrybucji biletów. Ograniczenia w dokonaniu rezerwacji wyłącznie poprzez Internet sprawia, że tani przewoźnicy nie muszą utrzymywać stałych, regularnych biur sprzedaży bądź płacić pośrednikom prowizji.

Wśród wielu zalet podróżowania tanimi liniami, można wygenerować kilka wad i zagrożeń, zarówno dla klientów jak i dla przewoźników. W pewnym sensie wadą korzystania z usług tanich linii jest niski komfort podróżowania, przejawiający się poprzez brak bezpłatnych usług świadczonych na pokładzie samolotu. Wszelkiego rodzaju gastronomia jest dostępna tylko za dopłatą stąd tradycyjne linie często określają tanie linie lotnicze jako *No service* bądź *No frills*. To, co dla przewoźnika jest zaletą i jednym z warunków istnienia, dla pasażerów może stanowić słabą stronę. Również fakt nienumerowanych miejsc na biletach może sprawić kłopot. Często obowiązują zasady „*kto pierwszy, ten lepszy*”, więc zdarzają się przypadki nieudostępnienia wykupionego miejsca dla pasażera z powodu zjawiska zwanego *overbooking* czyli sprzedaży większej liczby biletów niż jest w samolocie.

Zagrożeniem tanich przewoźników jest też konkurencja, nie wywodząca się bezpośrednio z branży lotniczej. Duża część oferty tanich linii lotniczych skoncentrowana jest na krótkodystansowych lotach do 1000 km. Wynika stąd zagrożenie choćby ze strony ciagle prężnie rozwijających się szybkich kolei.

Słabą stroną jest również fakt, iż najniższe ceny lotów dotyczą zwykle terminów stosunkowo odległych od momentu realizacji lotu. Można mówić, że usługi tanich linii lotniczych są skierowane w większości do osób, które mogą zaplanować podróż z dużym wyprzedzeniem. Nie bez znaczenia jest czynnik związany z wagą bagażu zabieranego ze sobą na pokład. Klienci innych środków transportu mogą wziąć ze sobą dużo więcej bagażu niż ma to miejsce w przypadku linii lotniczych, w których pasażer musi zapłacić za nadbagaż. Opłaty dodatkowe wybranych linii lotniczych zostały przedstawione na rysunku 4.

Opłaty dodatkowe w tanich liniach lotniczych

OPLATY	<b>WIZZ</b>	<b>RYANAIR</b>	<b>easyJet</b>
Bagaż rejestrowany zgłoszony przy odprawie na lotnisku	136 zł do 32 kg	140 180 zł* za 15 kg 180 220 zł* za 20 kg	160 zł do 20 kg
Bagaż rejestrowany zgłoszony przez internet	68 zł do 32 kg	60 100 zł* za 15 kg 100 140 zł* za 20 kg	80 zł do 20 kg
Pierwszeństwo wejścia na pokład	36 zł na lotnisku 18 zł przez internet	20 zł na lotnisku 16 zł przez internet	49 zł
Dodatkowa przestrzeń na nogi	46 zł na lotnisku 23 zł przez internet		
Płatność przez internet	11 zł przelewem 23 zł kartą płatniczą	24 zł 0 zł - MasterCard Prepaid	45 zł 0 zł - Visa Electron i Carte Bleue

\*Wzrost cen do 100% i płatność w opłacie za miejsce w samolocie, niezależnie od stażu przylocu na lotnisko przylatujące.

Rysunek 4 – Opłaty dodatkowe linii lotniczych Wizzair, Ryanair, Easyjet

Źródło: [12]

Obecnie na rynku tanich przewoźników obserwujemy wojnę cenową. Przewoźnicy dążą do zminimalizowania kosztów eksploatacji maszyn, utrzymania połączeń, sieci sprzedaży, płac załogi itd. Koszty te stanowią ok. 90% wszystkich kosztów, a jedynie 10% to koszty obsługi pasażerów. W związku z tym tylko duży ruch turystyczny oraz szeroka sieć połączeń jest w stanie zapewnić tanim liniom lotniczym rentowność przedsięwzięcia. Większość linii właściwie maksymalizuje eksploatację samolotów poprzez zmniejszenie przestrzeni pomiędzy siedzeniami kosztem większej ilości miejsc itd. Jednak przestrzeń maszyn jest ograniczona, turyści potrzebują coraz więcej komfortu, a co za tym idzie - wzrost kosztów eksploatacji oraz cen biletów. To może skutecznie zahamować rozwój tanich linii lotniczych, na czym z pewnością skorzystają przewoźnicy naziemni.

Ważnym elementem zapobiegającym wstrzymaniu rozwoju tanich linii lotniczych może być wykorzystanie pewnych nowoczesnych technologii, urozmaicenie klas podróżujących, bądź spełnienie specjalnych życzeń potencjalnych turystów, które jeszcze nie zostały zaspokojone.

Wzrost konkurencyjności idący w parze z szybkim rozwojem tych linii wywołał pozytywny skutek zarówno w warunkach podróżowania nimi jak też w malejących cenach biletów. Globalizacja i szeroko rozpowszechniony w dzisiejszych czasach Internet ułatwiają rezerwowanie miejsc, biletów oraz całych wycieczek organizowanych przez biura podróży.

## Literatura

1. Kaspar C., *Współzależność między turystyką a środkami transportu*, „Problemy ekonomiczne turystyki”, Departament Ekonomiczny GKKFiT, Warszawa, 2000.
2. Sobczyszczak L., *Rola tanich linii lotniczych w obsłudze ruchu turystycznego*, Praca magisterska, Biata Podlaska, 2012.
3. Czownicki J., D. Kaliński, E. Marciszewska, *Transport lotniczy w gospodarce rynkowej*, SGH Warszawa, 1992.
4. [http://www.icao.int/publications/Documents/9975\\_ru.pdf](http://www.icao.int/publications/Documents/9975_ru.pdf), data odczytu 25.08.2012.
5. Kowalczyk A., *Geografia turystyki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2000.
6. Meyer B., *Obsługa ruchu turystycznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2008.
7. Żylicz M., *Prawo międzynarodowego transportu lotniczego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa, 1995.
8. [http://www.ulc.gov.pl/\\_download/statystyki/porty\\_09\\_11.pdf](http://www.ulc.gov.pl/_download/statystyki/porty_09_11.pdf).
9. Bielikowicz Z., „Dokąd lecimy” *Ruch turystyczny*, sierpień 2009.
10. <http://www.airfleets.net/flottecie/Wizz%20Air.htm>8. Adamów-Białkowicz Z., *Tanio niestety już było*, Rynek turystyczny marzec 2003.
11. [http://www.ulc.gov.pl/\\_download/publikacje/\\_analiza\\_ryнку\\_11.pdf](http://www.ulc.gov.pl/_download/publikacje/_analiza_ryнку_11.pdf).
12. <http://wyborcza.biz/biznes/51,100896,12601617.html?i=2>.

## **Bezpieczeństwo i ryzyko podróżowania tanimi liniami lotniczymi** **Security and risk of low-cost airline traveling**

**Головач Э.П.**, профессор, д.т.н.,

УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест

**Рубахов А.И.**, профессор, д.э.н., д.т.н.,

Академия Физического Воспитания Юзефа Пилсудского, г. Варшава

**Golovach E.P.** Professor, Doctor of Science,

Brest State Technical University, Brest

**Rubahov A.I.**, Ph.D., D.Sc.,

Academy of Physical Education of Jozef Pilsudski, Warszawa

### *Anotacja*

*Decydując się na podróż samolotem, jednym z najważniejszych czynników jakie potencjalny turysta bieżą pod uwagę jest kwestia bezpieczeństwa. Szczególnego znaczenia ten czynnik nabiera zwłaszcza w dobie nagłaśnianych i szeroko omawianych katastrof lotniczych w różnych częściach świata oraz bankructwie tanich linii lotniczych w ostatnich latach. W referacie zostali omówione czynniki mające wpływ na bezpieczeństwo i ryzyko podróżowania tanimi liniami lotniczymi. Przedstawione obszary z największą liczbą ofiar wypadków cywilnych statków powietrznych.*

### *Annotation*

*When you decide to travel by plane, one of the most important factors which potential tourists take into consideration is the issue of safety. This factor takes special importance especially when air catastrophes in different parts of the world and the collapse of low-cost airlines in recent years are publicized and widely discussed. The factors that influence to the safety and risks of low-cost airline traveling had been discussed in the paper. There are presented areas with the highest number of fatalities of civil aircraft.*

*Słowa kluczowe: ruch turystyczny, tanie linie lotnicze, ryzyko, bezpieczeństwo.*

*Keywords: tourism, low cost airlines, risk, safety.*

Ważnym czynnikiem mającym wpływ na obecną pozycję lotnictwa w przewozach pasażerskich miało powstanie na początku lat siedemdziesiątych XX wieku w Stanach Zjednoczonych tanich linii lotniczych. Oferując usługi za relatywnie niższe ceny stały się mocną konkurencją dla tradycyjnych przewoźników, osiągając coraz lepsze wyniki na rynku.

Na kontynencie europejskim największy rozwój tanich linii lotniczych notuje się na okres połowy lat dziewięćdziesiątych XX wieku oraz początku XXI wieku. Istotny wpływ miało wejście do Unii Europejskiej państw Europy Wschodniej m.in. Polski i Węgier. Korzystne uregulowania prawne w sprawie lotnictwa obowiązujące na terenie Unii przyczyniły się do powstania wielu tanich linii, które obecnie stawiane są w czołówce największych przewoźników europejskich. Pojawienie się tanich linii lotniczych w regularnych przewozach pasażerskich w pewnym stopniu zrewolucjonizowało podróżowanie. Wzrost konkurencyjności idący w parze z szybkim rozwojem tych linii wywołał pozytywny skutek zarówno w warunkach podróżowania nimi jak też w malejących cenach biletów. Globalizacja i szeroko rozpowszechniony w dzisiejszych czasach Internet ułatwiają rezerwowanie miejsc, biletów oraz całych wycieczek organizowanych przez biura podróży.

Jednym z najważniejszych czynników jakie analizujemy decydując się na podróż samolotem, jest kwestia bezpieczeństwa. Szczególnego znaczenia nabiera on zwłaszcza w dobie nagłaśnianych i szeroko omawianych w mediach katastrof lotniczych w różnych częściach świata. Warto zauważyć, iż pasażerski transport lotniczy jest stosunkowo przyjemny i bezpieczny. Świadczą o tym regularne statystyki prowadzone m.in. przez Urząd Lotnictwa Cywilnego, linie lotnicze bądź producentów samolotów. Można zwrócić uwagę na procedury bezpieczeństwa przeprowadzane na lotnisku bezpośrednio przed wylotem. Są one coraz bardziej szczegółowe i nie dopuszczają do wnoszenia na pokład samolotu niebezpiecznych substancji i przedmiotów. Największe ograniczenia dotyczą bagażu kabinowego i strefy zastrzeżonej lotniska, gdzie zabrania się wnoszenia m.in. ostrych przedmiotów, substancji toksycznych i łatwopalnych, broni, materiałów wybuchowych itd. Natomiast obowiązujące od 6 listopada 2006 r. nowe przepisy dotyczą wzmożonej kontroli pasażerów i ich bagażu podręcznego na okoliczności przewożonych płynów oraz innych zabronionych przedmiotów.

Zanim dojdzie do kołowania samolotu po pasie i do startu, odbywa on szczególną kontrolę prowadzoną przez licencjonowanych pracowników decydującą o dopuszczeniu go do lotu. Zarówno licencje wysoko wykwalifikowanych pracowników oraz pilotów jak również stan techniczny samolotów są regularnie nadzorowane przez służby lotnictwa cywilnego.

Piloci oprócz posiadania wysokich kwalifikacji, muszą przechodzić rygorystyczne testy psychologiczne, w ramach których bada się ich zachowania w różnych sytuacjach. Ponadto samoloty pasażerskie posiadające dwa lub więcej silników skonstruowane są w taki sposób, aby w razie awarii któregoś z nich mogły bez problemu dokończyć lot tylko z jednym silnikiem. Dodatkowo, w celu zapewnienia pasażerom dodatkowej pewności co do jakości i bezpieczeństwa określonego przewoźnika odpowiednie agencje m.in. Urząd Lotnictwa Cywilnego stosują tzw. *czarną listę* czyli wykaz przewoźników, których zwyczajnie należy unikać. Zwykle są to linie objęte zakazem wykonywania połączeń do Unii Europejskiej z różnych powodów. Na liście może znaleźć się każdy przewoźnik, który nie spełnia określonych kryteriów bezpieczeństwa, lub którego maszyny ulegały w ostatnich latach częstym usterkom

bądź wypadkom. W niektórych przypadkach regulacje ograniczone są jedynie do możliwości eksploataowania wyłącznie określonych statków powietrznych[1]. Obecnie takim zakazem całkowicie lub częściowo podlegają m.in. IranAir, Air Astana, AfriJet czy też linie lotnicze z Gwinei Równikowej, Angoli, Gabonu czy Demokratycznej Republiki Kongo.

Warto zwrócić uwagę, iż właśnie w rejonach objętych zakazem wykonywania lotów do Unii Europejskiej najczęściej dochodzi do katastrof samolotów pasażerskich z największą liczbą ofiar. W raporcie przygotowywanym regularnie przez niemieckie centrum badań nad bezpieczeństwem lotów JACDEC, możemy przyjrzeć się dokładnie obszarom z największą liczbą ofiar wypadków cywilnych statków powietrznych w ostatnich latach. Wyniki przedstawiają się następująco (Rys. 1a, 1b, 1c)



Jedną z głównych przyczyn jest korzystanie z przestarzałej floty maszyn, nie nadających się do lotów pasażerskich, które państwa Afrykańskie kupują po niskich cenach od krajów europejskich. Samoloty te, często wysłużone, stanowią zagrożenie dla pasażerów ze względu na często powtarzające się usterki techniczne podczas lotu co często kończy się katastrofą. Nie bez znaczenia jest fakt stosunkowo nisko wykwalifikowanej kadry pilotów i kontrolerów lotów w porównaniu do standardów europejskich. Ma to bezpośredni wpływ na liczbę turystów decydujących się korzystać z podróży samolotem do wymienionych obszarów. Przestarzała infrastruktura lotnicza powoduje niechęć do korzystania z tego typu usług, a narastająca obawa przed katastrofą w powietrzu nienowoczesnych samolotów skutecznie zniechęca turystów do podróży.

Analizując przyczyny wypadków lotniczych na świecie można dostrzec, iż większość zdarzeń spowodowana jest tzw. „czynnikiem ludzkim”, czyli błędami załogi pokładowej. Są to czynniki wynikające głównie z uwarunkowań indywidualnych jednostki oraz jej otoczenia takie jak: przemęczenie, niedotlenienie, dezorientacja, odwodnienie itd. Spowalniają one reakcję pilota doprowadzając do osłabienia refleksu, zaburzeń wzroku oraz osłabiając zdolność do podejmowania prawidłowych decyzji. W 2009 r. Civil Aviation Authority, organizacja sprawująca kontrolę nad lotnictwem w Wielkiej Brytanii ogłosiła, że „czynnikiem ludzki” czyli szeroko rozumiany błąd załogi był przyczyną 75% wypadków z udziałem cywilnych samolotów w latach 1997–2006 [2]. Natomiast z danych NASA wynika, że aż 74% wypadków lotniczych do których doszło w Międzynarodowym Porcie Lotniczym w Denver po 2005 roku spowodowanych było błędami załogi [2].

Każda katastrofa samolotu pasażerskiego odbija się szerokim echem w mediach i jest głośno komentowana w środowiskach ludzi korzystających z tego środka transportu. Przyczyną tego jest fakt, iż w większości wypadków lotniczych zwykle giną ludzie, często wszyscy znajdujący się na pokładzie.

Często w mediach dokonuje się porównania różnych środków transportu, zestawiając transport samochodowy z lotnictwem pasażerskim. Porównania takie są bezpodstawne, biorąc pod uwagę istniejącą liczbę samolotów i samochodów oraz liczbę osób korzystających z obydwu środków transportu. Za bezpieczeństwem latania przemawiają dane, mówiące o ciągle zmniejszającej się liczbie wypadków z udziałem samolotów pasażerskich. Zestawienie wszystkich wypadków lotniczych ostatnich kilkudziesięciu lat daje całkiem pozytywny obraz w kwestii bezpieczeństwa latania samolotami pasażerskimi. Badania takie przeprowadziła amerykańska firma Boeing, analizując liczbę wypadków lotniczych wraz z ofiarami tych wypadków w latach 1959–2011 (Tab.1) [3].

**Tabela 1 – Wypadki lotnicze w latach 1959–2011**

Rodzaj operacji	Wszystkie wypadki (1959–2011)	Wypadki w których zginęli ludzie (1959–2011)	Liczba ofiar (1959–2011)	Wypadki z całkowitym zniszczeniem maszyny (1959–2011)
Loty pasażerskie	1424	483	28.553	680
• regularne	1307	437	24.427	611
• czarterowe	117	46	4126	69
Loty cargo	252	76	264	169
Loty pokazowe, ćwiczeniowe itp.	122	44	208	74
<b>Razem</b>	<b>1798</b>	<b>603</b>	<b>29.025</b>	<b>923</b>

*Źródło: opracowanie własne na podstawie <http://www.boeing.com/news/techissues/pdf/statsum.pdf>*

Z analizy danych wynika, że od 1959 roku miało miejsce 1798 katastrof lotniczych, w których zginęło niewiele ponad 29 tysięcy osób co daje średnią ok. 1,5 śmiertelnej ofiary na dobę. Natomiast z ogólnej liczby katastrof, niewiele ponad połowa doprowadziła do całkowitego zniszczenia maszyny. Powyższe dane stawiają transport lotniczy jako stosunkowo bezpieczny środek transportu w porównaniu z innymi środkami transportu. Dodatkowo biorąc pod uwagę komfort podróżowania, szybkość przemieszczania się oraz coraz niższe ceny biletów lotniczych można stwierdzić, iż w niedalekiej przyszłości transport lotniczy będzie najbardziej popularnym z dostępnych obecnie środków transportu.

W ostatnich latach liczba linii lotniczych, które zakończyły działalność wprowadzając ogromne zamieszanie w portach lotniczych ciągle wzrasta. Jest to dość duży problem, mogący spowodować uzasadnioną niechęć turystów do korzystania z tego typu usług. Sytuacja dotyczy wielu przewoźników zarówno na rynku europejskim jak i linii amerykańskich. Skalę zjawiska przedstawia tabela 2, dotycząca wybranych linii lotniczych, które ogłosiły upadłość w ostatnich latach.

**Tabela 2 – Wybrane linie lotnicze, które ogłosiły upadłość w ostatnich dziesięciu latach**

Nazwa linii	Kraj pochodzenia	Rok założenia	Rok upadłości
AirFinland	Finlandia	2002	2012
Air Poland	Polska	2007	2012
Aloha Airlines	Stany Zjednoczone	1946	2008
Ata Airlines	Stany Zjednoczone	1973	2008
ClimberAir	Dania	1949	2012
Helios Airways	Cypr	1998	2006
Malev	Węgry	1946	2012
Maxjet Airways	Stany Zjednoczone	2003	2007
OLT Express	Polska	2011	2012
Sabena	Belgia	1923	2002
SkyEurope Airlines	Słowacja	2001	2009
Skyways Express	Szwecja	1993	2012
SpanAir	Hiszpania	1983	2012
WindJet	Włochy	2003	2012

*Zródło: Opracowanie własne*

Warto zwrócić uwagę, że bankructwa dotyczą również firm, będących niegdyś potężnymi liniami i działających na rynku wiele lat. Powodów może być wiele:

- brak płynności finansowej firmy;
- wycofanie się inwestorów;
- brak zleceń;
- narastający dług;
- wzrastające ceny ropy naftowej itp.

Cały dramatyzm sytuacji wynika z tego, iż w momencie ogłoszenia upadłości firmy, często ogromna liczba klientów posiada już wykupione bilety. Zdarzają się również sytuacje, gdy turyści o bankructwie dowiadują się będąc już na lotnisku. Sytuacje związane z bankructwem zawsze należą do bardzo trudnych, gdyż niema obecnie żadnych przyjętych procedur działania i turyści często muszą liczyć się z nieodzyskaniem pieniędzy za wykupione bilety. W przypadku, gdy do zapłaty doszło za pomocą karty kredytowej sytuacja jest trochę lepsza, gdyż korzystając z opcji

chargeback można złożyć reklamację w banku pozwalającą na odwołanie transakcji. Niestety klientom, którzy zapłacili za podróż gotówką często nie pozostaje nic innego jak tylko czekać na ostateczną decyzję przewoźnika dotyczącą tego, jakie działania podejmie wobec klientów.

W przypadku tanich linii lotniczych nie obowiązują procedury podobne do bankructw biur podróży, gdzie prawo nakazuje obowiązek posiadania pewnej gwarancji bankowej, która w przypadku upadłości pomaga turystom wrócić do kraju bądź odzyskać zainwestowane pieniądze.

Status poszkodowanych w przypadku niespodziewanego ogłoszenia bankructwa przewoźnika dotyczy nie tylko turystów, którzy już wykupili bilet. Poszkodowani są również pracownicy linii bądź portów lotniczych, którzy nagle stracili pracę, tak jak w przypadku bankructwa linii SpanAir spowodowanego wycofaniem się inwestora Qatar Airways, gdzie źródło utrzymania straciło nagle 2500 osób.

Z przeprowadzonych przez autorów badań wynika, że większość potencjalnych turystów uważa samolot pasażerski za najbardziej bezpieczny środek transportu, a największą obawą przy rezerwowaniu biletów lotniczych nie jest strach przed katastrofą, tylko możliwość zgubienia bądź zniszczenia bagażu.

O kondycji finansowej poszczególnych przewoźników nisko kosztowychdużo dyskutuje się obecnych czasach. W ostatnich latach wiele tanich linii lotniczych na różnych kontynentach poradziły sobie z problemami rynku i podjęły decyzję o bankructwie. Jednak nie dotyczy to wszystkich tanich przewoźników, podczas gdy jedni bankrutują, inni chętnie przejmują klientów upadłych firm, przez co rosną w siłę, stając się potęgami w branży lotniczych przewozów pasażerskich.

#### **Literatura**

1. [www.ec.europa.eu/transport/er-bar/list-pl.pdf](http://www.ec.europa.eu/transport/er-bar/list-pl.pdf).
2. [http://www.prl.pl/rynek\\_lotniczy\\_artykuly/3900](http://www.prl.pl/rynek_lotniczy_artykuly/3900).
3. <http://www.boeing.com/news/techissues/pdf/statsum.pdf>.
4. Bielkowicz, Z. „Dokąd lecimy” Ruch turystyczny, sierpień 2009.
5. Ranking of Major Airport On-Time Departure Performance Year-to-date through July 2006, Biuro Statystyk Transportu.
6. Sobczyszczak, L. Rola tanich linii lotniczych w obsłudze ruchu turystycznego, Praca magisterska, Biała Podlaska, 2012.

## **БЕНЧМАРКИНГ В ПРОФОРИЕНТАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗА**

*Медведева Г.Т., профессор, кандидат экономических наук,  
УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест*

*Medvedeva G.T., Professor, PhD,  
Brest State Technical University, Brest*

*Страны Центральной и Восточной Европы относятся к числу наиболее динамично развивающихся стран. Их опыт можно использовать в условиях РБ. Это относится, в том числе, к деятельности высших учебных заведений.*

*Ключевые слова: инновационное развитие, научно-технический парк, подготовка специалистов, бенчмаркинг, профориентационная деятельность.*

*The countries of East and Central Europe are considered to be developing most dynamically. Their experience can be used in the Republic of Belarus. It is true for the higher education establishments, too.*

*Key words: innovation development, scientific technological park, training of specialists, benchmarking, professionally oriented activity.*

К странам Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) обычно относят 10 присоединившихся к ЕС стран Центральной (Венгрию, Польшу, Словакию, Чехию) и Юго-Восточной Европы (Словению, Болгарию, Румынию, включая Балтию (Латвию, Литву, Эстонию), а также не вошедшие в состав ЕС страны Юго-Восточной Европы (Албанию, Хорватию, Боснию и Герцеговину, Македонию, Сербию и Черногорию). В них проживает около 125 млн. человек (2% населения мира) и производится примерно 2,6% мирового ВВП.

Страны ЦВЕ разнородны по уровню экономического развития. Даже в бывших югославских республиках ВНП на душу населения варьировался от 4 в Черногории до почти 24 тыс. долл. в Словении. Разнородны страны и по своему подходу к системным реформам: здесь можно выделить радикальные и быстрые преобразования, осуществляемые методами «шоковой терапии» (Польша), менее радикальные и постепенные реформы вначале и резкий рывок к последующему радикализму (Болгария, Румыния).

Вследствие трансформационного спада, вызванного «шоковой терапией» динамика ВВП почти во всех странах ЦВЕ в конце 80 – х - начале 90 – х г.г. была отрицательной. В результате спад ВВП составил от 13% в Чехии до 36% в Болгарии и был еще большим в некоторых республиках бывшей Югославии, пострадавших от военных действий.

Экономический рост начался с 1992 года в Польше, с 1993 года – в Чехии и Венгрии, с 1994 года – в Словакии, и уже к концу десятилетия был восстановлен дореформенный уровень ВВП, а затем начался рост в странах Балтии и Юго-Восточной Европы.

Сейчас Центральная и Восточная Европа является одним из быстроразвивающихся регионов мира. В 2000–2010 г.г. среднегодовые темпы роста ВВП составили здесь более 4%. Наиболее высокие темпы экономического роста были зафиксированы в странах Балтии, а также в Болгарии и Румынии. Среди факторов экономического роста выделяется прежде всего расширяющийся внутренний спрос (особенно инвестиционный в промышленности). На базе роста промышленности динамично увеличивается объем экспорта, подкрепленный благоприятным низким обменным курсом национальных валют по отношению к евро.

Специалисты отмечают также, что одним из основных факторов экономического роста является инновационное развитие экономики. Страны ЦВЕ являются достаточно активными участниками процесса глобализации НИОКР. Сущность этого процесса проявляется в расширении международного сотрудничества ученых, в растущей доле зарубежного финансирования НИОКР, создании все большего числа зарубежных исследовательских подразделений ТНК, организации научно-технических альянсов, росте объемов торговли интеллектуальной собственностью, международном аутсорсинге. Сравнительно новой формой международной кооперации является научный аутсорсинг – выполнение НИОКР по контрактам иностранными фирмами и университетами. Наибольшее распространение эта форма получила в разработке программного обеспечения (так называемое оффшорное программирование) в таких странах,

как Ирландия и Индия. В 2006 году Индия контролировала 44% мирового рынка оффшорного программирования, Ирландия – 17%, Китай – 13%. Данный вид деятельности получил широкое развитие и в странах ЦВЕ. Одной из форм данного вида деятельности являются технопарки, научно-технические парки, парки высоких технологий. В частности, определенные надежды возлагают в Чехии на технологический парк в г.Брно. Окончание строительства этого парка предполагается в 2015 году. Основное направление деятельности – разработка программного обеспечения по заказам иностранных фирм, внедрение в производство самых современных информационных технологий. Аналогичные примеры можно привести и по другим странам Центральной и Восточной Европы. Научный аутсорсинг требует определенной стандартизации процессов подготовки специалистов с высшим образованием. Эта проблема характерна и для Республики Беларусь. Деятельность парка высоких технологий в Республике Беларусь требует значительного количества специалистов в области информационных технологий, имеющих высокий уровень профессиональной компетентности. Развитие инновационных технологий требует инновационного подхода и к процессу подготовки специалистов. Самая общая схема подготовки специалистов включает в себя следующие структурные элементы: отбор наиболее подготовленных абитуриентов, обучение, поиск места работы, адаптация молодых специалистов по первому месту работы. На первый взгляд, все элементы данной схемы достаточно хорошо исследованы, определены наиболее эффективные приемы и методы проведения работ на каждом из этапов приведенной схемы. Существуют определенные государственные программы по развитию системы высшего образования. Для первого этапа – отбора наиболее перспективных абитуриентов – такие программы включают в себя системы тестирования или проведения единого государственного экзамена. Имеются определенные наработки и для проведения процесса обучения в течение всего срока подготовки специалистов. Они включают, как правило, разработку и внедрение стандартов качества подготовки специалистов, использование системы менеджмента качества в образовательном процессе. В современных условиях развития экономических систем особое внимание уделяется интеграционным процессам, что находит свое отражение и в процессе подготовки специалистов. Практической формой проявления подобных интеграционных процессов является Болонское соглашение, которое во многом регламентирует процесс подготовки специалистов с высшим образованием в европейских странах.

В современных условиях руководители предприятий обращают особое внимание на процессы адаптации молодых специалистов на каждом конкретном предприятии. Такие программы включают в себя знакомство с предприятием, перечень телефонов должностных лиц, помощь которых может понадобиться молодым специалистам, а также информацию о самом предприятии (история развития, рыночное положение, характеристика основных видов продукции и ряд других сведений).

Было бы не вполне корректным предполагать, что все эти аспекты процесса подготовки молодых специалистов являются принципиально новыми. Многие уже известно и на уровне научных разработок, и на уровне практического опыта. Назвать такие инновации пионерными было бы не вполне верным. Однако понятие инновации можно рассматривать на различных уровнях. Пионерные

инновации – это то, что используется в практике впервые, когда в мировой практике нет аналогов. Такие инновации в образовательном процессе можно встретить очень редко. Гораздо чаще в процессе подготовки молодых специалистов имеют место инновации локального характера. Это те действия, которые имеют инновационный характер для конкретного учебного заведения. Это может быть инициатива работников данного учебного заведения или опыт других вузов. С точки зрения автора, одним из инструментов использования локальных инноваций в учебном процессе может быть бенчмаркинг.

Термин «бенчмаркинг» – англоязычный. Он не имеет однозначного перевода на русский язык. В самом общем смысле benchmark – это нечто, обладающее определенным количеством, качеством и способностью быть использованным как стандарт или эталон при сравнении с другими явлениями. Можно отметить, что бенчмаркинг представляет собой искусство обнаружения того, что другие делают лучше нас, и изучение, усовершенствование и применение их методов работы. Специалисты различают конкурентный бенчмаркинг, как инструмент сравнения с конкурентами, или сравнения с предприятиями других отраслей экономики, но на уровне функций или процессов (функциональный и процессуальный бенчмаркинг). Использование бенчмаркинга многопрофильно. Он находит применение в маркетинге и логистике, управлении персоналом и управленческом учете и целом ряде других видов управленческой деятельности. С точки зрения автора важным моментом является возможность использования бенчмаркинга в процессе подготовки молодых специалистов. В первую очередь это относится к процессу отбора наиболее подготовленных абитуриентов при поступлении в высшие учебные заведения.

Локальными инновациями для многих вузов в этой области деятельности может быть построение системы взаимоотношений с абитуриентами и их родителями. Частично эта система может быть реализована в процессе профориентационной деятельности. На нынешнем этапе развития общества необходимость этого вида деятельности стоит особенно остро. Практика свидетельствует о том, что в последние годы многие вузы Беларуси сталкиваются с проблемой недобора. Основной причиной является так называемая «демографическая яма», постоянное уменьшение количества выпускников средних учебных заведений. Это ведет к обострению конкурентной борьбы между вузами за потенциальных абитуриентов.

Профориентационная работа в той или иной форме проводилась вузами практически постоянно. Однако она носила, в основном, пассивный характер. Чаще всего вузы работали с теми, кто уже пришел в вуз. В современных условиях для сохранения устойчивого рыночного и финансового положения вуза такой пассивный подход не является эффективным. Необходима активная роль вуза, его стремление сформировать позитивный имидж учреждения образования не только в глазах потенциальных абитуриентов, но и в глазах всего общества. Основными структурными элементами профориентационной деятельности являются профессиональное просвещение, профессиональная ориентация, профессиональный отбор, профессиональное консультирование и профессиональная адаптация. В роли субъектов управления в данной системе выступает вуз: управленческое воздействие данного субъекта направлено на совокупность объектов управления – различные контактные аудитории данного вуза. В каче-

стве контактных аудиторий выступают школьники-выпускники, родители потенциальных абитуриентов, средства массовой информации, субъекты хозяйствования в различных сферах деятельности, слушатели подготовительных курсов, неорганизованные группы потенциальных абитуриентов, общественные организации.

Анализ теоретических положений и практического опыта профориентационной деятельности позволяет сделать некоторые выводы. Во-первых, профориентационная деятельность должна носить системный характер. Во-вторых, в этой деятельности должны участвовать руководители практически всех структурных подразделений вуза, его студенты. В-третьих, массовость участия персонала вуза в данном виде деятельности подчеркивает необходимость наличия четкого плана профориентационной деятельности с не менее четким распределением обязанностей участников его реализации.

#### *Литература*

1. Глобализация мирового хозяйства: учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 376 с.
2. Зименков Р.И. Свободные экономические зоны. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 223 с.
3. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / под ред. Проф. А.С.Булатова, проф. Н.И.Ливенцова. – М.: Магистр, 2010. – 654 с.
4. Власюк Ю.А. Бенчмаркинг как метод эффективного анализа конкурентной стратегии трансграничных транспортных логистических систем. – Вестник БрГТУ, 2004, №3, с. 43-44.

## **НЕКОТОРЫЕ ПОДХОДЫ К ПРОБЛЕМАМ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНОВ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

### **SOME APPROACHES TO THE PROBLEMS OF ESTIMATION OF AN INNOVATIVE ACTIVITY LEVEL OF REGIONS OF THE RUSSIAN FEDERATION**

*Ратушняк Г.Я., доктор технических наук, профессор,  
филиала ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Рославль*

*Ratushnyak G.Ya., dtn., Professor,  
filiation FGBOU VPO "MGIU", Roslavl*

*Данная статья посвящена определению рейтинга инноваций, использованию рейтингов, методам их составления по уровню инновационной активности регионов Российской Федерации.*

*This paper is concerned with the definition of rating of innovations, using of ratings, methods of their drawing up by a level of innovative activity of regions of the Russian Federation.*

*Ключевые слова: рейтинг, инновационная активность, инновационное развитие, методы, методика, показатели, индикаторы.*

*Keywords: a rating, innovative activity, innovative development, technique, indicators.*

Актуальность инновационного развития регионов определена не только внешними вызовами, но и внутренними проблемами, а именно, необходимостью обеспечения экономически сбалансированного развития территории страны. Так как Россия ставит перед собой цели долгосрочного развития, которые

заключаются в повышении уровня благосостояния населения и закреплении геополитической роли страны как одного из лидеров определяющих мировую экономику, то единственным способом достижения этих целей является переход экономики на инновационную социально ориентированную модель развития [1]. Поэтому именно от инновационной активности и инновационной восприимчивости региональных экономик и отраслей зависит стратегическая конкурентоспособность России в мировой экономике.

Однако на практике возникает ряд трудностей, которые не позволяют точно оценить результаты государственной инновационной политики на всех уровнях управления и эффективности расходования бюджетных средств. В последнее время одним из наиболее значимых инструментов для решения проблем подобного рода становятся рейтинги.

Рейтинг инноваций - это система оценки уровня инноваций, как в регионах, так и по стране в целом, основанная на численных статистических методах. Кто и как использует инновационные рейтинги:

1. **Правительство**, для того чтобы оценить и создать условия для повышения привлекательности региона для компаний, предпринимателей, инвесторов, инженерно-технического персонала и студентов с точки зрения развития высокотехнологичной индустрии.

2. **Компании**, чтобы выбрать перспективный регион для развития высокотехнологичного бизнеса или его научно-технической базы.

3. **Инвесторы**, чтобы оценить потенциал развития высокотехнологичной компании в конкретном регионе.

4. **Граждане**, для того чтобы выбрать место для учебы, работы и возможно открытия бизнеса [4].

Проведя предварительный анализ данной области, удалось установить, что на сегодняшний день накоплен определенный опыт формирования рейтингов регионов, учитывающих различные индикаторы, такие как: инвестиционный климат, доля персонала, занятого исследованиями и разработками, затраты на научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы на душу населения, процент населения, пользующийся Интернетом и другие. Тем не менее, в настоящее время методы составления региональных рейтингов по уровню инновационного развития находятся на стадии своего становления.

Ниже приведен обзор нескольких методик формирования рейтинга инновационной активности регионов Российской Федерации.

Национальной ассоциацией инноваций и развития информационных технологий (НАИРИТ) в 2010 г. по итогам 2009 г. были проведены исследования и составлен рейтинг инновационной активности субъектов Российской Федерации.

Идея и методология рейтинга были разработаны НАИРИТ на основе методик ведущих мировых аналогов в первую очередь европейского рейтинга «European Innovation Scoreboard (EIS)».

Следуя методике НАИРИТ, для анализа инновационной активности регионов требуется введение системы количественных инновационных индикаторов. За основу данной системы были взяты критерии, разработанные в рамках EIS для оценки уровня инновационного развития Европейских стран и адаптированные с учетом национальной специфики и возможностей по поиску различных статистических данных.

Методика подсчета рейтинга региона НАИРИТ сводится к следующему:

- для каждого критерия по всем исследуемым регионам выбираются максимальное и минимальное значения (соответственно  $V_{\max}$  и  $V_{\min}$ ). Далее показатели регионов нормируются в соответствии с найденными значениями. Используется стандартная формула нормирования:

$$V_{\text{норм}} = \frac{V_i - V_{\min}}{V_{\max} - V_{\min}} \quad (1)$$

В результате регионы с максимальным и минимальным показателями по данному критерию получают соответственно значения единица и ноль.

- итоговый показатель инновационной активности региона ( $V_{\text{рег}}$ ) в целом или по какой-либо из групп критериев рассчитывается как среднее значение показаний всех индикаторов, взятых с равными весами:

$$V_{\text{рег}} = \frac{V_i}{N}, \quad (2)$$

где  $N$  – общее количество критериев [5].

Согласно данному рейтингу инновационная активность регионов в 2010 году выглядела следующим образом:

**Таблица 1 – Итоговая таблица рейтинга инновационной активности российских регионов, 2010 год**

Субъект РФ	Индекс инновационной активности	Место в рейтинге	
		2010 г.	2009 г.
<b>Очень высокая инновационная активность</b>			
г. Москва	0,93333	1	1
Московская область	0,35358	2	6
<b>Высокая инновационная активность</b>			
Нижегородская область	0,18417	3	4
Республика Татарстан	0,17738	4	10
г. Санкт-Петербург	0,15017	5	2
Томская область	0,12273	6	11
Тверская область	0,07196	7	3
Алтайский край	0,07155	8	9
Республика Башкортостан	0,07096	9	15
Новосибирская область	0,07044	10	23
.....	.....	.....	.....
Челябинская область	0,05031	17	25
<b>Средняя инновационная активность</b>			
Воронежская область	0,04854	18	
Владимирская область	0,04828	19	12
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	0,04481	20	18
Ульяновская область	0,04279	21	21
Пермский край	0,04251	22	28
Ивановская область	0,04103	23	17
.....	.....	.....	.....
Ставропольский край	0,02428	40	48
<b>Умеренная инновационная активность</b>			
Республика Коми	0,02358	41	14
Курская область	0,02339	42	33
Рязанская область	0,02318	43	27
Республика Мордовия	0,02268	44	32

Продолжение таблицы 1

Белгородская область	0,02231	45	51
Ленинградская область	0,02198	46	64
.....			
Забайкальский край	0,01006	64	68
Низкая инновационная активность			
Республика Тыва	0,0094	65	80
Республика Карелия	0,00886	66	70
Ямало-Ненецкий автономный округ	0,00862	67	58
Республика Бурятия	0,00834	68	59
.....			
Чукотский автономный округ	0,00059	83	71

Источник: [5].

Кроме этого существуют и другие методики формирования рейтингов инновационного развития регионов, например – Методика рейтингования регионов России по уровню инновационного развития, предложенная Гусевым А.Б [2].

Учитываемые в рейтинге критерии инновационного развития территории разделены на две группы: факторы, описывающие уровень инновационной восприимчивости региона (факторы инновационной восприимчивости), и параметры инновационной активности региона (рис. 1).

Рейтинг составляется по следующей методике.

Сначала для каждого из введенных в анализ б критериев инновационного развития определяется регион-лидер, имеющий максимальное значение показателя, которое принимается за 100%. Далее в отношении лидера соответствующие параметры других регионов пересчитываются в процентном отношении по приведенной ниже формуле:

$$S_i = X_{\max} \times 100\% \quad (3)$$

где  $I$  – номер региона,  $X_i$  – значение параметра для  $i$ -ого региона;  $X_{\max}$  – максимальное значение параметра региона-лидера;  $S_i$  – процентное отношение значения параметра в  $i$ -том регионе к региону-лидеру.

В результате применения формулы (3) получают ряды данных, приведенных к соответствующей базе (регионам-лидерам).



Рисунок 1 – Участвующие в рейтинге факторы инновационной активности и инновационной восприимчивости региона

Далее проводятся математические преобразования, «сворачивающие» относительные значения индикаторов в итоговые рейтинговые оценки, и формируется рейтинг инновационного развития регионов. Рейтинговые оценки инновационной восприимчивости и инновационной активности региона будут определяться по формулам (4) и (5):

$$V = \frac{S_d + S_f + S_e}{3}, \quad (4)$$

где  $V$  – рейтинговая оценка инновационной восприимчивости региона;  $S_d$  – процентное отношение производительности труда в экономике региона к максимальному значению по совокупности;  $S_f$  – процентное отношение фондоотдачи в экономике региона к максимальному значению по совокупности;  $S_e$  – процентное отношение экологичности экономики региона к максимальному значению по совокупности.

$$A = \frac{S_a + S_b + S_c}{3}, \quad (5)$$

где  $A$  – рейтинговая оценка инновационной активности региона;  $S_a$  – процентное отношение затрат на исследования и разработки на 1 занятого к максимальному значению по совокупности;  $S_b$  – процентное отношение затрат на технологические инновации на 1 занятого к максимальному значению по совокупности;  $S_c$  – процентное отношение объема выпуска инновационной продукции на душу населения региона к максимальному значению по совокупности.

Итоговая рейтинговая оценка инновационного развития региона будет представлять собой среднее арифметическое  $A$  и  $V$ :

$$VA = \frac{V + A}{2}, \quad (6)$$

где  $VA$  – итоговый индекс инновационного развития региона; остальные обозначения прежние.

Таким образом, рейтинговая оценка уровня инновационного развития региона лежит в интервале от 0 до 100%.

На данный момент возникают некоторые проблемы для формирования рейтингов, такие как:

- непрозрачность для широкой общественности инновационного развития регионов;
- недостаточность усилий региональных и муниципальных властей по улучшению условий для инновационной деятельности;
- из-за отсутствия достоверных статистических данных используются косвенные индикаторы, отражающие готовность социально-экономической среды а не фактические результаты инновационной деятельности;
- практически не оценивается эффективность данных индикаторов;
- важность отдельных индикаторов сильно варьируется в зависимости от типов деятельности и местоположения.

Подводя итог, можно отметить, что на сегодняшний день существуют различные методики для составления рейтингов регионов Российской Федерации по уровню инновационной активности. Но стоит обратить внимание и на то что возникают проблемы при формировании этих рейтингов. Поэтому необходимо решать данные проблемы, путем использования индикаторов, основанных

на достоверных статистических данных, оценивать эффективность этих индикаторов, а также предлагать новые методики по рейтингованию регионов.

#### **Литература**

1. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 08.12.2011 г. № 2227-р.
2. Гусев А.Б. Рейтинги инновационного развития регионов России. Онлайн-журнал «Капитал страны». – 2009. – 3 апреля. – URL: <http://www.kapital-rus.ru/index.php/articles/article/2574>.
3. Баткилина Ю.М., Гудкова А.А., Кольцов А.В. Совершенствование механизмов и инструментов инновационной деятельности в регионах Российской Федерации. Информационно-аналитический бюллетень № 6. – 2011. – 20 декабря. – URL: <http://www.csr.ru>.
4. Материалы официального Интернет-сайта Ассоциации инновационных регионов России [Электронный ресурс]. – <http://www.i-regions.org>.
5. Материалы официального Интернет-сайта Национальной Ассоциации Инноваций и Развития Информационных технологий [Электронный ресурс]. – <http://www.nair-it.ru>.

## **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕЗАВИСИМОСТЬ И НАЦИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ В ПЕРИОД ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

### **Economic independence and national economic security during the integration process**

**Бармашов К.С.**, кандидат экономических наук, доцент,  
**Викторова Т.С.**, кандидат экономических наук, доцент,  
филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Вязьма

**Barmashov KS**, Ph.D., Associate Professor,  
**Viktorova TS**, Ph.D., associate professor,  
branch FGBOU VPO "MGIU", Vyazma

#### **Аннотация**

*В статье проводится анализ экономической независимости и зависимость экономик стран и уточняется, каким образом на них влияют интеграционные процессы, происходящие в мире.*

#### **Abstract**

*The article analyzes the economic independence and the economy's and specify how they are affected by the integration processes in the world.*

*Ключевые слова: экономическая независимость, специализация, экономическая взаимозависимость, интеграционные процессы.*

*Keywords: economic independence, specialization, economic interdependence, and integration.*

Такие свойства всемирного хозяйства, как системность, единство, иерархичность, множественность, проявляются в процессах интернационализации воспроизводственных процессов мирового хозяйства и интеграции. Процессы интернационализации протекают в некоем континууме, один полюс которого – независимость, другой – зависимость; где-то посередине находится взаимозависимость. Экономическая независимость присуща национальной экономике при условии, что она является "зарытой", воспроизводственные процессы при этом не зависят от объемов купли и продажи на мировом рынке товаров, услуг,

технологий. В условиях “закрытой” модели экономики процессы интернационализации практически отсутствуют.

Опыт двух десятилетий евразийской интеграции показал, что в связи с ориентацией постсоветских республик на мировые рынки усилилась их сырьевая специализация. Это в очередной раз подтвердило известную закономерность: интеграция менее развитых стран в мировую экономику опирается на их сырьевую специализацию, а более развитых – на товары с высокой добавленной стоимостью (полуфабрикаты, средства производства) [1].

Социально-политический эксперимент по созданию относительно “замкнутой” мировой системы социализма с планово-административными методами хозяйствования на несколько десятилетий оставил полтора десятка национальных хозяйств Восточной Европы на периферии всемирного хозяйства. Не удалось попытки создать замкнутые экономические системы в странах третьего мира, которые выбрали в качестве политической цели своего развития “некапиталистический путь развития”. Поскольку все суверенные государства обладают определенным уровнем политической независимости, в той или иной форме участвуют в международном разделении труда, прежде всего мировой торговле, то в мире нет ни одной страны, полностью экономически независимой или зависимой. Все субъекты мирового сообщества с разными возможностями имеют доступ на национальные рынки других стран.

Экономическую независимость иногда отождествляют с проблемой экономической безопасности. Национальная экономическая безопасность страны – это система политических и экономических мер, направленная на защиту национальных субъектов хозяйствования от внешних и внутренних неблагоприятных факторов, которые могут снизить достигнутый уровень жизни населения конкретной страны, вызывать рост социальной напряженности и тем самым нарушить развитие и нормальное функционирование воспроизводственных процессов. Обеспечение национальной экономической безопасности страны не предполагает создания “закрытой” модели экономики. Стремясь к суверенитету, т.е. к независимости, ни одно государство не стремится к полной экономической независимости. В тоже время большинство государств стараются так сформировать свою экономическую структуру, чтобы в минимальной степени подвергаться опасности иностранного контроля над спросом и предложением на внутреннем рынке. Возможность такого контроля обусловлена тем, что страны мира дифференцированы по экономической мощи, уровню развития, факторам политической и военной силы, месту и роли во всемирном хозяйстве. Неравномерность экономического развития создает возможности экономического и политического давления и шантажа одних государств на другие. Поэтому достижение национальной экономической безопасности возможно только в рамках международной экономической безопасности. А международная экономическая безопасность представляет собой систему экономического взаимодействия стран, которая исключает преднамеренное нанесение ущерба экономическим интересам какого-либо государства.

Экономическая зависимость характеризует отношения между странами, при которых развитие национальной экономики зависит от торговли с одним зарубежным партнером или одного товара. В условиях экономической зависимости процессы интернационализации носят ограниченный характер, затрагивают в основном сферу торговли.

Экономическая взаимозависимость характеризуется таким состоянием государства, при котором взаимопереплетаются не только торговые рынки, а национальные воспроизводственные процессы и совокупный капитал. Другими словами, суть экономической взаимозависимости состоит в том, что рост дохода в одной стране вызывает увеличение совокупного спроса в других странах.

В высшей степени взаимозависимости находятся индустриально развитые страны с одинаковым промышленным и научным потенциалом, экономическими и политическими системами. При этом экономика каждого такого государства зависит от другой в такой степени, что односторонние, несогласованные изменения экономической политики в одном государстве в одинаковой мере ударяют по национальным хозяйствам обеих стран. Если любая из этих стран в одностороннем порядке начнет изменять свою денежную, кредитную, налоговую системы в сторону «ужесточения», то это может привести к снижению мирового спроса на товары и услуги, которые производятся внутри каждой страны. В итоге это приведет к снижению уровня дохода и занятости не только на национальном рынке, но и в других странах.

Для определения уровня экономической взаимозависимости государств можно использовать показатель мультипликационного эффекта передачи экономического роста. Для определения эффекта взаимозависимости необходимо знать, насколько прирост валового внутреннего продукта на 1 процент в одном государстве увеличивает доход в другом. Анализ международных экономических отношений говорит о том, что самый высокий уровень экономической взаимозависимости существует между промышленно развитыми странами, которые имеют население с высоким уровнем профессиональной квалификации. Чаще всего эти государства расположены в умеренном поясе. Структуры производства и рынки таких государств имеют похожие характеристики спроса и предложения. Они базируются на различиях в сравнительных издержках и дифференциации продукции, которые обеспечивают национальным производителям международную конкурентоспособность. Экономическая взаимозависимость обуславливает характер и направленность процессов интернационализации всемирного хозяйства как целостной системы.

Процедура обновления интеграционных процессов должна достаточно полно, четко, логично и последовательно выявлять номенклатуру и объем продаж выпускаемой продукции, которая будет конкурентоспособна как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Веским аргументом в пользу кооперации может служить то, что лидирующие на рынке предприятия располагают интеллектуальными новшествами, которые могут обеспечить дополнительное увеличение объема продаж конкурентоспособной продукции, как на внутреннем, так и на внешнем рынке. Удержание, а так же улучшение позиций на рынке требует больших усилий по наращиванию конкурентоспособности предприятий и усиления их преимуществ. Конкурентные преимущества предприятия в рамках специализации можно усилить за счет привлечения сторонних инвесторов, производственных партнеров, наращивания объемов поставок качественного сырья (материалов, комплектующих) в необходимых объемах и в соответствии со сроками поставок [3].

Процесс трансформации для стран Центральной и Восточной Европы сопровождался значительным падением промышленного производства, ВВП,

снижением занятости населения и как следствие, снижением уровня жизни населения. Позже начался рост общих экономических показателей. Особенно это было заметно в Польше, в Чешской республике, Словении Венгрии [4].

Большим и важным спектром в странах ЦВЕ является проблема продовольственного обеспечения населения, обеспечение занятости населения, использования земли, финансового баланса и внешней торговли. Ключевым звеном перехода стран к стабильному прогрессивному развитию является промышленность. На сегодняшний день нужны большие инвестиции, чтобы приспособить, модернизировать и заменить имеющиеся оборудование, технологии, воспитать и обучить новые кадры работников, обладающих хорошими профессиональными знаниями и навыками.

Процессы реформ в рыночной экономике охватили все страны ЦВЕ. Отсутствие такой практики привело к ошибкам в осуществлении этого процесса. Не все трансформационные изменения проходили в необходимой последовательности. Например, рыночное ценообразование в России и на Украине было внедрено до того как устранили монополии производителей. А данная монополия образовалась по причине того, что этим предприятиям все досталось от прежней командно-административной системы. Недостаточно подготовленными оказались мероприятия по либерализации внешнеэкономического блока, что привело к резкому снижению конкурентоспособности стран на мировом рынке.

Для развития экономик стран ЦВЕ очень важно привлечение инвестиций в страну. Проблема инвестирования предприятий в России связана с большими затратами на частичную или полную замену основных фондов с рисками и отсутствием инновационной привлекательности предприятий и привлекательного инвестиционного климата во внешней среде. Препятствиями к стимулированию инвестиций являются: не полная определенность экономической политики; отсутствие реальной и всесторонней программы стратегического развития страны; хождение в стране двух неравнозначных валют в сфере экономики. Малое и среднее предпринимательство сосредоточено на рублевой валюте, а топливо-сырьевой сектор страны сосредоточен на долларе. В стране слабые инфраструктурные отрасли экономики. Не развиты производственная и социальная инфраструктуры и т.д. Отсутствие полного доверия населения государству, правительству, финансовым институтам и управленческому персоналу. Слабо развито руководство инвестиционной политикой. В России основным финансовым источником инвестиций являются валовые (национальные) сбережения, которые представляют собой ту часть располагаемого дохода, которая не была израсходована на конечное потребление товаров и услуг [5].

Для государства важно стимулировать инвестиционную деятельность предприятий для противодействия вхождению экономики в длительную депрессию. Для этого необходимо повысить инвестиционную активность субъектов предпринимательской деятельности; сделать доступным банковский кредит за счет снижения ссудного процента; приоритетным направлением реформ должно стать совершенствование финансово-кредитных механизмов; повысить темпы развития отраслей и производств; усилить роль государства в создании благоприятных условий для активизации инвестиционной деятельности и стимулирования частных инвестиций, включая иностранные. Вся человеческая цивилизация находится на переломном этапе своего развития, которое должно привести либо к принципиально новому качеству ее жизнедеятельности, либо к раз-

рушению в экологическом кризисе, который охватывает не только природную среду обитания людей, но и экологию, как человека, так и общества. Переход всей жизнедеятельности людей к новому качеству сопровождается весьма значительным ускорением всех процессов, которые значительным образом меняют условия, алгоритм, характер, последствия поведения людей и образа их жизни во всех сферах их существования, в том числе социально-экономической и производственно-технической. Инновации выражаются в разработке систем автоматизированных машин и механизмов, полностью управляемых компьютерными системами, применительно ко всем видам материального и интеллектуального производства, а также услуг, в том числе и высококвалифицированных, включая проектирование и конструирование, услуги образования и оказания медицинской помощи, а инвестиции в реальный сектор экономики концентрируются на производстве и внедрении этих систем [2].

Опыт большинства западных стран показывает, что наиболее высокого экономического развития добились те страны, которые формировали инвестиции в течение длительного времени и государственные инвестиции в этих странах сосредоточены в отраслях, от которых зависит национальная безопасность, производство общественных товаров.

#### **Литература**

1. <http://www.inosmi.ru>.
2. Бармашова Л.В., Кошелева И.А., *Инновационно-инвестиционный процесс в условиях глобальной трансформации*, Научные труды Вольского экономического общества России, т. 125.
3. Викторова Т.С., Бородулин В.Ю. *Моделирование системы менеджмента в воспроизводственном процессе*, Труды Вольского экономического общества России, том 125, М.: 2009.
4. Зинченко В.В., *Социально-политическая и экономическая трансформация современных транзитивных обществ Европы, Менеджмент в России и за рубежом*, 2012, № 1.
5. Кузнецова А.И., *Управление инвестиционной привлекательностью предприятий научно-промышленного комплекса*, М.: URSS, 2010.

#### **Literature**

1. <http://www.inosmi.ru>
2. Barmashova LV, IA Koshelev, *innovation and investment in the global process of transformation*, Proceedings of the Wolski Economic Society of Russia, Vol 125,
3. Viktorova TS, Borodulin VJ, *modeling management system in the reproduction process*, Proceedings of the Wolski Economic Society of Russia, Volume 125, New York: 2009
4. Zinchenko VV, *social, political and economic transformation of modern societies transitive European Management in Russia and abroad*, 2012, № 1.
5. A. Kuznetsov, *Office investment potential scientific and industrial complex*, Moscow: URSS, 2010.

## **ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ УСЛУГ (НА ПРИМЕРЕ МЕДИЦИНСКОЙ ОТРАСЛИ)**

**Features of enterprise innovation services (for example, the healthcare industry)**

**Власюк Ю.А., к. э. н., доцент,**

*УО "Брестский государственный технический университет" г. Брест*

**Yu.A.Vlasyuk, PhD, Associate Professor,**  
*Brest State Technical University, Brest*

*Статья посвящена характеристике и анализу инновационной деятельности предприятий сферы услуг. Проанализирована специфика инновационной*

деятельности предприятий медицинской отрасли. Дана классификация инноваций в медицинских организациях.

*Ключевые слова:* сфера услуг, инновации, стратегия предприятий медицинской отрасли, классификация инноваций, инновационный процесс, эффективность.

*The article covers description and analysis of the innovation activity in service rendering enterprises. Analyzed specific innovation enterprises of medical industry. The classification of innovation in medical rendering enterprises was given.*

*Key words:* service industries, innovation, strategy of medical enterprises, innovation classification, innovation process, effectiveness

Многие предприятия отраслей услуг в последние десятилетия интенсивно интегрируются в инновационную экономику. Инновация в сфере услуг - это результат инновационной деятельности (сервисный продукт, технология или ее отдельные элементы, новая организация сервисной деятельности и др.), который способен более эффективно удовлетворять общественные потребности. Инновация представляет собой непрерывный процесс создания, тестирования и внедрения новых идей. Вопрос инноваций в сфере услуг является объектом исследования ряда ученых, таких как П. Друкер, К. Хаксевер, Л. Берри, Г.А. Аванесова и др.

Выживание медицинской организации и ее процветание близко связаны с результатом процесса создания ценности. Чтобы достичь этого, у организации должна быть выработана инновационная стратегия.

Рынок медицинских услуг обладает следующими характеристиками:

- ограниченность числа продавцов и входа на рынок;
- неоднородность медицинской услуги, ее индивидуальность, уникальность;
- недостаточная информированность покупателей о рынке услуг;
- невозможность или затруднительность сопоставления цены и качества;
- наличие большого числа государственных или частных бесприбыльных организаций;
- неопределенность в прогнозе результата;
- неравнодоступность медицинских услуг.

Постепенные изменения в сознании населения приводят к изменению структуры спроса на медицинские услуги и медицинские товары: растет спрос на информационные ресурсы, препараты для самостоятельного лечения, профилактические процедуры и медицинские услуги.

Инновационная стратегия в здравоохранении имеет свои отличительные особенности, связанные со спецификой потребительского спроса и рынка медицинских товаров и услуг. Инновационная направленность во многом обусловлена формой финансирования здравоохранения и оплаты медицинских услуг (частная, страховая, государственная), а также формой собственности предприятий, производящих товары медицинского назначения и оказывающих медицинские услуги (частная, муниципальная, государственная, благотворительных фондов и т.д.). Потребность в инновационных медицинских услугах обусловлена тем, что потребительский спрос на медицинскую услугу всегда был, есть и будет. Анализ медицинской статистики показывает, что, несмотря на значительные успехи здравоохранения в определенных областях, общество в целом не становится здоровее.

Конкуренция между различными медицинскими учреждениями в силу особенностей медицинского рынка невысока. Низкий уровень конкуренции объясняется тем, что потребность в медицинских услугах высока и не удовлетворена и различные медицинские учреждения работают в разных, не пересекающихся нишах. Наличие у определенных медицинских учреждений эксклюзивных методик лечения приводит к монополизму на узких сегментах, хотя в целом стимулирует конкуренцию. Конкуренция сильна на таких сегментах, как стоматология и косметология.

Конкурентную среду рынка медицинских услуг можно условно разбить на 3 группы:

1. Государственные медицинские учреждения.

2. Фармацевтический рынок, который переманивает клиентов, занимающихся самолечением под воздействием массовой рекламы.

3. Частные медицинские учреждения.

Конкурентными преимуществами для медицинских учреждений являются: высокий уровень технического (диагностического) оснащения, новые технологии, новое оборудование, наличие высококвалифицированных специалистов, возможность быстро реагировать на изменение потребности. Основные направления стратегии эффективного медицинского бизнеса основаны на контроле индикаторов результата деятельности: клиническая результативность, удовлетворенность пациентов качеством лечения, другие актуальные для уровня развития организации нефинансовые критерии и финансово-экономические результаты.

В сфере медицинских услуг разработка и внедрение инноваций имеют свои характерные черты, отличающиеся от создания и управления инновациями в сфере производства. Во-первых, значительная часть инноваций в сфере медицинских услуг не подлежит патентованию, что существенно сокращает жизненный цикл инноваций. Во-вторых, инновациям в сфере медицинских услуг характерны высокая неопределенность последствий. В-третьих, достаточно сложно оценить эффективность инновации. В-четвертых, в сфере медицинских услуг необходим комплексный подход к внедрению инноваций.

Можно выделить ряд классификационных признаков инноваций в медицинских организациях. В зависимости от объекта изменений могут быть выделены следующие типы инноваций:

- технические, связанные с внедрением новых видов медицинской техники, приспособлений, инструментов, а также технико-технологических приемов труда в обслуживании пациентов;

- организационно-технологические, связанные с новыми видами медицинских услуг, более эффективными формами обслуживания;

- управленческие, ориентированные на совершенствование внутренних и внешних связей медицинской организации, использующие методы и формы менеджмента;

- комплексные, охватывающие одновременно разные аспекты и стороны деятельности.

В зависимости от инициатора изменений инновации в сфере медицинских услуг могут быть подразделены на:

- инновации «сверху-вниз», иницируемые руководством организации;

- инновации «снизу-вверх», иницируемые самими медицинскими работниками.

Инновации в зависимости от причины их появления делятся на:

- инновации, вызываемые пациентами, – разрабатываются для решения конкретной проблемы целевого рынка;

- инновации, направленные на повышение эффективности, – разрабатываются для повышения эффективности процесса, существующей услуги или процедуры.

Классификация инноваций по степени новизны может быть представлена следующим образом:

- прорывные инновации – создание и внедрение новых медицинских услуг;
- постепенные инновации – улучшение существующих услуг или процессов;
- системные инновации – создание новой системы, например, новые формы сотрудничества и взаимодействия.

Внедрение инноваций в деятельность медицинской организации может происходить по всем направлениям. Можно выделить три основные группы изменений, происходящих на предприятиях сферы медицинских услуг под воздействием инновационной деятельности:

1) эндогенные - вызванные трансформациями во внешней среде;

2) экзогенные - связанные с потребностями самого предприятия в процессе его функционирования с сохранением (стабилизирующие изменения) или модификацией его функций (модифицирующие изменения);

3) рефлексорные - порожденные результатами функционирования предприятия во внешней среде и стимулирующие внутренние преобразования за счет "обратной связи".

Современный подход к инновациям в сфере услуг все в большей степени базируется на рассмотрении инноваций как некоторого процесса. Основной акцент делается на процесс обновления и постоянного улучшения. Пациент платит не за абстрактную услугу, а за конкретный процесс её оказания. Эти процессы производны от знаний исполнителя о мотивах пациента, должны укладываться во время, которое готов он отдать на оказание услуги. Значимыми аспектами инновационной деятельности предприятия выступают:

- наличие социальной группы как провайдера инновационной услуги;
- организационная структура, которая должна принять не вертикальную, а горизонтальную форму;
- создание культуры, включающей в себя мотивацию сотрудников, обучение и коммуникации. Конкурентам гораздо легче сымитировать инфраструктуру и технологии, чем воссоздать корпоративную культуру.

Наиболее эффективное использование инновационной стратегии может быть достигнуто лишь при комплексном подходе, который предполагает:

- изучение и прогнозирование рынка медицинских услуг;
- изучение поведения пациентов;
- изучение спроса на медицинские услуги и факторов, определяющих его изменение;
- изучение конкурентов, оказывающих аналогичные услуги.

Решение вышеперечисленных задач позволит снизить степень неопределенности и риска в процессе управления учреждениями здравоохранения и выработать четкой стратегии рыночного поведения.

Среди оценок эффективности инноваций наиболее популярными методами оценки являются методики STAR и IRI. Показатели, характеризующие иннова-

ционную активность организации, ее инновационную конкурентоспособность, принято разбивать на следующие группы: затратные; по времени; обновляемости; структурные. Однако не все методы оценки результативности инновационной деятельности могут быть применены к медицинским организациям. Критерий результативности инновационной деятельности в сфере медицинских услуг определяется избирательно. Остается мало проработанным вопрос о количественном оценивании (квантификации) инноваций. В составе эффективности нередко декларируются такая компонента, как социальная эффективность и другие качественные критерии, но методов их числового расчета не дается. Кроме того, экономическая эффективность инновационной деятельности может быть рассмотрена с позиции пациента.

Таким образом, инновационная стратегия только тогда является эффективной, когда реализация нововведений проходит по всем направлениям хозяйственной деятельности предприятия сферы медицинских услуг.

#### **Литература**

1. Гаджиев П.С. Экономика здравоохранения: Учебное пособие. – М.: Медицина, 2003.
2. Медицинский менеджмент. Под общ. ред. Н. С. Алексеева. Издательство: Бонниер Бизнес Пресс, 2007.
3. Управление и организация в сфере услуг. Теория и практика. Хаксевер К. и др. С-Пб: Изд-во Питер, 2002.
4. Шейман И.М. Теория и практика рыночных отношений в здравоохранении. М.: Изд-во ГУ-ВШЭ, 2008
5. Katarzyna Krot. Jakość i marketing usług medycznych Wydawnictwo: Wolters Kluwer, 2008
6. Eric N. Berkowitz. Essentials of Health Care Marketing. Jones & Bartlett Pub, 2006

#### **References**

1. Hajiyev, RS Health economics: the manual. - M.: Medicine, 2003.
2. Medical management. Under the general. Ed. NS Alekseeva Publisher: Bonnier Business Press, 2007.
3. Management and organization in the service sector. Theory and practice. Haksever K. et al Saint-Petersburg: Izd Peter, 2002.
4. Sheiman, IM Theory and practice of market relations in health care. M.: Izd HSE, 2008
5. Katarzyna Krot. Jakość i marketing usług medycznych Wydawnictwo: Wolters Kluwer, 2008
6. Eric N. Berkowitz. Essentials of Health Care Marketing. Jones & Bartlett Pub, 2006

## **АНАЛИЗ АУТСОРСИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ**

### ***Outsourcing analysis in the Republic of Belarus***

**Власюк Ю.А., к.э.н., доцент,**

**Корнилюк Г.Б., ассистент,**

**УО “Брестский государственный технический университет”, г. Брест**

**Yu.A.Vlasyuk, PhD, Associate Professor,**

**G.B. Kornilyuk assistant of Mamie,**

**Brest State Technical University, Brest**

*Статья посвящена характеристике и анализу аутсорсинга как механизма оптимизации деятельности компаний. Проанализирована специфика аутсорсинга в Республике Беларусь. Рассмотрены особенности IT-аутсорсинга и перспективы его развития в Республике Беларусь.*

*Ключевые слова: аутсорсинг, IT-аутсорсинг, поставщик услуг, показатели рынка.*

*The article illustrates the characteristics and analysis of outsourcing as a mechanism of company's activity optimization. There is analyzed the specifics of outsourcing in the Republic of Belarus. There examined the features of IT-outsourcing and the prospects for its development in the Republic of Belarus.*

*Keywords: outsourcing, IT-outsourcing, services provider, market indicators.*

Аутсорсинг – результат современных направлений развития мировой экономики. Это механизм приспособления управления предприятием к рыночной среде, позволяющий стремительно вступать в новый бизнес с использованием всех имеющихся возможностей внешнего окружения. Аутсорсинг представляет собой способ оптимизации деятельности предприятия путем передачи некоторых процессов, ранее выполняемых самостоятельно, внешним специализированным исполнителям на договорной основе.

Производитель продукции или услуг под аутсорсингом понимает приобретение на стороне функций или результатов бизнес-процессов, которые ранее этот производитель выполнял самостоятельно. Со стороны аутсорсера, т. е. исполнителя, в рамках аутсорсингового проекта, аутсорсинг представляет область основных компетенций, наиболее важных интересов, приложения сил, увеличения доли рынка. Аутсорсер имеет те ресурсы, благодаря которым он способен предоставлять определенные услуги другим организациям. Поставщик услуг вправе развивать это направление своей деятельности в качестве варианта получения дополнительного дохода, однако предоставление услуг на основе аутсорсинга может выступать и основной деятельностью компании.

С помощью аутсорсинга крупные компании могут сэкономить значительную часть своего бюджета на разных этапах производственной цепочки ценности компании. Что касается компаний небольших и средних, то таковые вправе рассчитывать на получение услуг высокого качества по приемлемой цене. Те компании, которые только появляются на рынке, могут ускорить свой выход благодаря тому, что выполнение конкретных операций может быть начато в любой момент, согласно договору. Однако наиболее значимой причиной использования аутсорсинга является настойчивая потребность потенциального клиента в конкурентных преимуществах за счет уменьшения издержек, или возможность доступа к новейшим технологиям, или оптимизация управленческой структуры. При этом компания должна быть подготовлена к взаимоотношениям с поставщиком услуг.

На сегодняшний день аутсорсинг представляет собой разносторонний механизм бизнеса, т. к. его главной особенностью является возможность передачи аутсорсеру определенных процессов компании, как полностью, так и частично; как на длительный период, так и на небольшой период времени. Основным моментом при использовании аутсорсинга является тщательный анализ всей совокупности задач, которые решает компания, сопоставление задач с долгосрочными целями, для обозначения тех операций, которые следует передать аутсорсеру.

Для нынешнего этапа развития аутсорсинговых услуг характерно усиление воздействия процесса глобализации, показателем чего является в том числе расширение спектра новых стран и регионов мира, ранее не функционировавших на рынке аутсорсинговых услуг в качестве его ключевых участников.

Аутсорсинг в Беларуси в настоящее время находится в начальной стадии развития. Интерес к такой модели появился относительно недавно. Тем не менее, уже существуют компании, специализирующиеся на оказании услуг по схеме аутсорсинга: бухгалтерские, юридические, консалтинговые фирмы, ИТ-компании. Чаще всего на аутсорсинг передают информационные технологии, ведение бухгалтерии, расчет заработной платы, юридическое сопровождение деятельности, службу безопасности и иные виды деятельности. Лидером аутсорсинга в Беларуси выступает сфера информационных технологий.

За последние несколько лет Беларусь сумела стать одной из стран, предоставляющих качественные услуги в сфере ИТ-аутсорсинга и аутсорсинга НИ-ОКР. Использование возможностей аутсорсинга в Республике Беларусь вызывает определенный интерес у западных компаний. Бренд «белорусские прогамисты» уже известен многим зарубежным ИТ-компаниям.

Основным источником информации по рынку ИТ-аутсорсинга Беларуси выступает исследование Central and Eastern European Outsourcing Review 2011, подготавливаемое ассоциацией аутсорсинга Центральной и Восточной Европы (Central and Eastern European Outsourcing Association - СЕЕОА). По мнению специалистов данной ассоциации, рынок ИТ-аутсорсинга ЦВЕ может быть разделен на три сегмента. Первый составляют Украина, Румыния, Польша, Беларусь – страны-лидеры по росту рынка и числу специалистов. На эти страны приходится 80% всех услуг ИТ-аутсорсинга в регионе, поскольку крупные компании предпочитают передавать проекты на аутсорсинг именно сюда. Ко второму сегменту (развивающиеся рынки) относятся Болгария, Сербия, Словакия и др. страны, популярные среди заказчиков из западных стран. Так, например, немецкие компании предпочитают передавать на аутсорсинг ИТ-проекты в Чехию, а многие французские компании сотрудничают с румынскими провайдерами из-за языковых сходств. В третий сегмент входят Хорватия, Молдова, Латвия, Словения и Албания, привлекающие проекты со специфическими языковыми требованиями или основанные на личных контактах.

В 2008 году рост рынка ИТ-аутсорсинга составил около 8 процентов, что является минимальным результатом. С 2009 года среднегодовые темпы прироста составляют 24-25%. Такое стремительное развитие рынка ИТ-аутсорсинга позволило в 2011 году превысить полумиллиардную отметку, вплотную приблизившись к шестистам миллионам долларов.

Для того, чтобы всесторонне рассмотреть ИТ-аутсорсинг Беларуси, помимо объемов рынка и темпов его прироста, следует оценить и некоторые другие данные: количество компаний, численность работников, а также рэйты (средняя ставка заработной платы) компаний (табл 1).

Главным преимуществом, которым обладает белорусская ИТ-отрасль и которое отличает ее от многих конкурентов, являются возможности ее лидирующих аутсорсинговых компаний, а также те условия, в которых они развиваются. При небольшом населении в 9,5 миллиона человек, Беларусь является страной, в которой функционируют наиболее крупные и успешные европейские поставщики ИТ-услуг восточнее Германии. Два из них – ЕРАМ Systems и IBA Group – только в Беларуси имеют более тысячи сотрудников каждый, в то время как Lixoft из России (следующий крупнейший аутсорсер региона) – около 850 сотрудников. Данные компании являются движущей силой ИТ-отрасли Беларуси.

**Таблица 1 – Показатели рынка ИТ-аутсорсинга Беларуси**

Страна	Количество компаний, ед.	Численность работников, чел.	Рэйт, \$/час
Украина	940	18100	24,24
Румыния	670	14200	26,76
Беларусь	560	10400	22,95
Венгрия	320	9600	30,95
Польша	480	9200	31,29
Болгария	470	8700	22,87
Чехия	390	7800	30,17
Сербия	240	5200	24,06
Словакия	170	2800	28,06
Эстония	90	2800	30,00
Молдова	70	1600	20,10
Литва	80	1500	27,81
Хорватия	75	1000	24,01
Латвия	55	900	27,25
Словения	40	600	32,58
Албания	15	150	18,00

Фактором, который вызвал раннюю ориентацию местных ИТ-компаний на оффшорный аутсорсинг, а также повлиял на высокую долю нового бизнеса, является лимитированный внутренний спрос на ИТ-услуги и ИТ-ресурсы. По этой причине в общем объеме ИТ-рынка Беларуси велика доля небольших (с количеством работающих до 15 человек) компаний – 74%, а по-настоящему солидных компаний мало – около 4%.

Что касается сегментации ИТ-рынка для белорусских компаний, то здесь можно выделить западный рынок, где компании, как правило, оказывают стандартные аутсорсинговые ИТ-услуги, а также местный рынок вкпе со странами СНГ, на котором ИТ-компании все чаще стараются обосноваться со своими решениями и ИТ-продукцией. Следует отметить, что местный рынок является небольшим, а спрос, ввиду низкого уровня менеджмента и неготовности компаний вкладывать средства в информационные технологии, не развит (только 20% производимого компаниями-резидентами ПВТ программного обеспечения потребляется на внутреннем рынке).

Наиболее перспективным направлением рынка информационных технологий выступает экспорт аутсорсинговых услуг, для устойчивого развития которого представляется целесообразным осуществить следующие шаги: укрупнение компаний; решение проблемы кадров; скрупулезная подготовка организации экспортной работы.

Беларусь постоянно повышает свои позиции на мировом рынке аутсорсинговых услуг. Свидетельством тому может являться тот факт, что белорусские ИТ-компании реализовывают проекты для целого ряда крупнейших компаний мира, таких как The Coca-Cola Company, Colgate, Thomson Reuters, Bosch, SAP, Microsoft, Oracle. В то же время говорить о том, что на мировом рынке аутсорсинга Беларусь занимает значительное место, не приходится. Доля РБ в мировом экспорте ИТ-услуг составляет всего 0,1%. Что касается объема экспорта ИТ-услуг, то здесь информация противоречива: по одним данным это 350 млн. долл [2] по другим – только 154,7 млн. долл [3]. В сравнении с 13 млрд. долл. Великобритании и 34 млрд. долл. Ирландии, значение получается мизерным.

Существует ряд факторов, сдерживающих активное развитие аутсорсинга в РБ:

- недостаточно четкая законодательная база и правовое регулирование рынка аутсорсинг-технологий;
- слабая институциональная поддержка;
- недостаток информации об наличии услуг аутсорсинга;
- боязнь утечки информации как со стороны заказчиков, так и поставщиков услуг;
- ожидание значительного снижения издержек и быстрого результата, неправильные расчеты эффективности аутсорсинга;
- недостаток профессиональных кадров в сфере аутсорсинга;
- отсутствие консолидации на рынке аутсорсинговых услуг;
- отсутствие долгосрочных стратегий планирования у большей части хозяйствующих субъектов;
- ментальный фактор (отсутствие доверия поставщикам, внутреннее сопротивление инновациям и т.п.).

Однако динамичный рост данного рынка предоставляет возможность усилить конкурентные позиции Республики на мировом рынке аутсорсинга.

В последнее время ИТ-сектор Беларуси получил серьезную поддержку со стороны государства и превратился в одно из основных направлений экономики страны. В 2005 году Президентом Республики был подписан Декрет «О Парке высоких технологий», направленный на формирование подходящих условий для разработки в Беларуси программного обеспечения, информационно-коммуникационных технологий, с целью повышения конкурентоспособности экономики страны. Государством была продемонстрирована заинтересованность в дальнейшем развитии данной отрасли, а по опыту некоторых стран можно судить, что в первую очередь четко определенная позиция правительства оказывает решающее значение в привлечении иностранных инвесторов.

#### *Литература*

1. Аксенов Е., Альтшулер И. Аутсорсинг. 10 заповедей и 21 инструмент. - Питер Пресс, 2008 г. - С.464.
2. CEEOA - <http://ceeo.org/news/ceeo-news/it-outsourcing-in-cee/>
3. Доля Беларуси в мировом экспорте ИТ-услуг. – Режим доступа: <http://news.tut.by/170582.html>

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ ИННОВАЦИОННОГО ОБРАЗОВАНИЯ И ЭКОНОМИКИ В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕ**

### **INTERRELATION OF INNOVATIVE EDUCATION AND ECONOMY IN A MODERN SOCIETY**

**Вологина Н.В., к.п.н., доцент,**  
*филиала ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Рославль*

**Vologina N.V., Kpn, Associate Professor**  
*filiation FGBOU VPO «MGIU», Roslavl*

*Эта статья посвящена взаимосвязи инновационного образования и экономики в современном обществе, технологической модернизации экономики.*

*This paper is concerned with the problem of interrelation of innovative education and economy in a modern society, technological modernization of economy.*

*Ключевые слова: инновационное образование и экономика, инновация, инновационная деятельность, педагогические инновации, конкурентоспособный специалист, инновационная система региона.*

*Keywords: innovative education and economy, innovation, innovative activity, pedagogical innovations, competitive specialist, innovative system of region.*

Социально-экономический потенциал каждой страны, национальное богатство и качество жизни людей определяется, главным образом, состоянием трудовых ресурсов, уровнем развития человеческого потенциала. Человек, обладающий умением обрабатывать и генерировать информацию, становится «капиталом». Постепенно приходит осознание того, что вложение в человека – это выгодные инвестиции. Социально-экономическому росту страны способствует совершенствование кадровой политики, планирование кадровых, производственных, финансовых, инвестиционных и других мероприятий.

Известно, что конкурентоспособность государства в большей степени зависит от научного и технического потенциала как основного источника развития экономики. В этом случае роль высшей школы становится особо значимой. Именно высшие учебные заведения являются главным источником высококвалифицированных научных и технических кадров, прогресса знаний благодаря перспективным исследованиям.

Сегодня высшая школа осознала неизбежность смены своих стратегических целей и функциональных характеристик. Проблемы, встающие перед вузами в ходе выполнения их функции, связаны с внедрением информационно-коммуникативных технологий, играющих решающую роль в деле удовлетворения образовательных потребностей высокотехнологичной экономики, с созданием в учебных заведениях принципиально новой культурно-образовательной среды и становлением не только академических отношений, но и отношений рыночного плана; совершенствованием знаний и квалификацией специалистов, их компетентностного уровня.

Говоря о развитии инновационных процессов в образовательной среде, следует уяснить смысл этого понятия. Термин «инновация» происходит от латинского слова «*innovus*» (*in* – в, *novus* – новый, *innovare* – делать новое), обозначающее обновление или улучшение.

Применительно к производственной сфере, главным условием развития которой выступает прогресс науки и техники, инновация – это изменение в продукте, технике, технологии в организации производства, в котором материализуется новое научное знание, формируется новый способ удовлетворения сложившихся потребностей либо создаются новые.

Вполне логично, что инновационная деятельность невозможна и без новых психологических подходов, при которых формируются новые установки и психологические навыки у всех участников этого процесса. Применительно к педагогическому процессу термин «инновационная деятельность» предполагает новые подходы, методы, технологии, которые еще не использовались.

Педагогические инновации предполагают личностный и творческий процесс организации учебного процесса, они должны охватывать всю систему подготовки современного специалиста.

Хозяйственные структуры все более болезненно ощущают негативные последствия низкого уровня образования общества. Проблемы образования не могут быть делом только лишь административных органов этой системы, должно учитываться мнение и концепции предприятий. Профессиональные учебные заведения должны соблюдать принцип непрерывного образования, готовить молодежь к активной жизни.

Сегодня образование ценится не как предпосылка обретения личностью профессиональных и духовных ориентиров, расширения культурного кругозора, а как возможность получить в дальнейшем престижную работу.

Социально значимыми личностными качествами в современном обществе являются: предприимчивость, критичность, инициативность, креативность, честное отношение.

Современные образовательные учебные заведения должны давать будущему специалисту не только жесткую систему знаний, умений и навыков, но и формировать потребность самореализации, профессионального становления, учитывать требования современной профессиональной среды, т. е. сформировать конкурентоспособного специалиста-профессионала, обладающего высоким уровнем теоретической подготовки, владеющего практическими навыками профессиональной деятельности, свободно ориентирующегося в смежных областях деятельности, умеющего применять информационные технологии, способного к саморазвитию, к адаптации в профессиональной среде, направленной на достижение успеха.

Модель профессионального облика конкурентоспособного специалиста в области экономики и менеджмента включает следующие компоненты: профессиональная компетентность (знание, умение, навыки, опыт профессиональной деятельности, приобретенный посредством интегрированной системы обучения); профессиональная направленность (интересы, мотивы, ценностные ориентации, социальная и профессиональная позиция); социально значимые и профессиональные качества; психодинамические свойства личности (возбудимость, уравновешенность, эмоциональная стабильность, экстравертированность, успешность формирования навыков).

Производительность труда и темпы экономического роста современной экономики существенным образом зависят от уровня образования и профессиональной квалификации работников.

На основе последовательной интеграции экономической, инвестиционной, образовательной политики и политики на рынке труда должны реализовываться мероприятия по технологической модернизации экономики.

Инновационная система регионов – это совокупность связанных между собой элементов, которые взаимодействуют друг с другом, формируют инновационное поле и требуют постоянного обновления инновационной инфраструктуры региона.

Объектами инновационной системы являются промышленные предприятия, научно-исследовательские институты, высшие учебные заведения, технопарки и т.д.

Инновационная деятельность осуществляется через выполнение прикладных исследований, через совместные проекты с предприятиями и бизнесом, через разработку, апробацию и внедрение учебно-методических комплексов обучающих дисциплин.

Доля участия системы высшего образования в общественно-экономическом развитии страны велика. Важно определить интеграцию правительства, промышленности и высших учебных заведений для достижения приоритетных целей экономики и производства.

#### *Литература*

1. Ананьев Б.Г. *Человек как предмет познания* / Б.Г. Ананьев. – СПб.: Питер, 2010. – 288 с.
2. Фатхутдинов Р. А. *Инновационный менеджмент: учебник для ВУЗов* / Р.А. Фатхутдинов. – 6-е изд., исп. и доп. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.

## **КОНЦЕПЦИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ КЛАСТЕРИЗАЦИИ В ДОСТИЖЕНИИ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ**

**Граник И.М.**, кандидат экономических наук, доцент,  
УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест

**Granik I.M.**, PhD, Associate Professor,  
Brest State Technical University, Brest

*В статье изучен кластерный подход как эффективная база создания новых форм объединения знаний, техники и технологий, а также основа для повышения конкурентоспособности и экономического развития регионов. Выделены характерные признаки, предпосылки и основные тенденции кластеризации в современных условиях. Проанализированы основные этапы процесса создания и функционирования кластеров; выделены перспективные направления развития кластерного подхода в Республике Беларусь, в том числе на базе функционирования действующих свободных экономических зон.*

*In given article the klasterny approach as effective base of creation of new forms of association of knowledge, equipment and technologies, and also a basis for increase of competitiveness and economic development of regions is studied. Characteristic signs, preconditions and the main tendencies of a clustering in modern conditions are allocated. The main stages of process of creation and functioning of clusters are analysed; the perspective directions of development of a klasterny approach in Republic of Belarus, including on the basis of functioning of free economic zones are allocated.*

Основная тенденция современного бизнеса – это концентрация усилий и ресурсов на тех направлениях, где предприятие или страна имеет наибольшее конкурентное преимущество. Для Республики Беларусь общими ключевыми преимуществами являются: развитая фундаментальная наука; высокий образовательный уровень населения; универсальный, системный взгляд отечественных специалистов на действительность, что позволяет рассматривать инновационные проекты как потенциальную область специализации белорусской инновационной системы, инновационный характер мышления.

Развитие инновационно-ориентированной экономики в РБ должно проходить поэтапно, например, со строительства в регионах инновационных кластеров с интегрированной технической средой, обеспечивающей эффективность инновационной деятельности: образовательные программы, информационные

базы и инструменты коммуникационного пространства, центры управления интеллектуальными активами, комплексы инжиниринговых услуг и т.д.

Термин «*кластер*» заимствован из английского языка (cluster, буквально – «расти вместе»). Понятие «кластер» включает три основных блока:

- присутствие доступного квалифицированного труда;
- рост поддерживающих и вспомогательных отраслей;
- специализация различных предприятий на различных стадиях и сегментах производственного процесса.

Классическое определение «кластер» М. Портером является наиболее универсальным: кластер – это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщиков, производителей и др.) и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и взаимодополняющих друг друга.

Под *промышленным* кластером понимают группу родственных взаимосвязанных отраслей промышленного комплекса и сферы услуг наиболее успешно специализирующихся в международном разделении труда (МРТ), а под *региональным* (локальным) кластером – группу географически сконцентрированных предприятий из одной или смежной отраслей и поддерживающих институтов, расположенных в определенном регионе, производящих сложную и взаимодополняющую продукцию и характеризующихся наличием информационного обмена между предприятиями-членами кластера и их сотрудниками, за счет которого повышается конкурентоспособность кластера в мировом хозяйстве.

Таким образом, различаются кластеры по наличию в них географической составляющей: к внепространственным кластерам относятся промышленные кластеры, а к пространственным – региональные и трансграничные кластеры.

*К числу основных наиболее характерных признаков* кластеров относятся: наличие сильных конкурентных позиций и высокий экспортный потенциал участников; наличие у территории базирования конкурентных преимуществ; географическая концентрация и близость расположения предприятий и организаций кластера; широкий набор участников; наличие эффективного взаимодействия между участниками кластера.

*Предпосылками конкурентоспособности кластеров* являются локализация и агломерация субъектов кластера на определенной территории, а территориальная конкуренция определяет основу кластеризации. Сотрудничество – источник конкурентных преимуществ кластера. В кластере есть «локомотив» – лидирующий (интегрирующий) продукт или услуга, «выстраивающий» кластер на базе вновь создаваемых, действующих или реструктурируемых предприятий.

*К преимуществам кластерного подхода можно отнести:*

- эффективную цепочку реализации инновационных идей от ее создания до нахождения конкретного потребителя;
- сложившуюся устойчивую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу;
- высокие конкурентные преимущества предприятий, входящих в кластер за счет внутренней специализации и возможностей минимизации затрат на внедрение инноваций;

- наличие в структуре кластеров мобильных промышленно-ориентированных малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона; кроме того, в пределах территориального кластера хорошо развиваются малые формы предпринимательской деятельности, обеспечивающие необходимую «инновационную инфраструктуру» крупным предприятиям, часто используя их капитал;

- достаточно высокий инновационный уровень и экспортный потенциал «организаций кластера» и их стремление к дальнейшему инновационному развитию.

*Отличительной чертой кластера* является его инновационная ориентированность. Наиболее успешные кластеры формируются там, где осуществляется или ожидается «прорыв» в области техники и технологии производства с последующим выходом на новые «рыночные ниши». Кластер максимально учитывает рыночный механизм, он может быть эффективным только в том случае, когда создается по инициативе снизу, когда сами предприятия для повышения своей конкурентоспособности приходят к необходимости объединения в кластер.

Быстрое развитие современных информационных и коммуникационных технологий вносит серьезные изменения в деятельность кластеров. В современных условиях целесообразно выделить четыре наметившиеся тенденции кластеризации:

1. Растущее значение малого и среднего бизнеса.

2. Развитие региональных кластеров в отраслях промышленности, связанных с «новой экономикой». Такого рода кластеры обычно возникают в экономически развитых районах, имеющих высокий научный и промышленный потенциал.

3. Изменения в кластерах, связанные с использованием информационных технологий, что объясняется растущими возможностями быстрой и дешевой передачи информации при помощи компьютерных сетей. Это позволяет участникам кластеров тесно сотрудничать с фирмами, расположенными за их пределами, при этом, как правило, ключевые операции осуществляются в кластерах, в то время уже налаженное производство действует за его пределами.

4. Включение кластерных фирм в сети, используемые транснациональными корпорациями (ТНК) для координации своей деятельности. Примерно в половине европейских кластеров ведущие фирмы входят в состав ТНК. Как правило, наличие в составе кластера подразделений ТНК способствует передаче знаний и технологий местным фирмам и может стимулировать их инновационную деятельность [1, с. 17].

Кластерная политика приводит к улучшению бизнес-климата страны и росту конкурентоспособности государства. Для всей экономики государства кластеры выполняют роль зон роста. Кластерный подход способен самым принципиальным образом изменить содержание государственной промышленной политики (традиционное деление экономики на секторы или отрасли утрачивает свою актуальность, на первое место выходят кластеры).

Анализ мирового опыта кластеров позволяет выделить *5 моделей формирования кластеров*: 1) итальянская (большое количество малых фирм, объединенных в различные ассоциации для повышения конкурентоспособности); 2) японская (формируется вокруг фирмы-лидера с масштабным производством); 3) финская (характеризуется высоким уровнем инноваций, поддерживается мощным

сектором научных исследований и разработок, развитой системой образования); 4) североамериканская (отличается выраженной конкуренцией между предприятиями); 5) индийско-китайская (ключевую роль играет государство).

Ценность концепции региональной кластеризации заключается в ее способности представлять систему региональной экономики в качестве единого взаимосвязанного комплекса, предоставляющего возможность принятия управленческих решений. Следовательно, теория кластеризации – это новый комплексный подход к оценке региональных условий и тенденций развития.

Значение кластеров для регионов состоит в их способности придать наукоемкий характер традиционному ресурсному освоению этих территорий, способствовать диверсификации монопрофильной экономики регионов, содействовать динамичному развитию транспортной, энергетической, коммуникационной инфраструктуры, содействовать развитию предприятий малого и среднего бизнеса.

Конкурентоспособные кластеры часто имеют развитые связи со схожими кластерами в других регионах и странах. Стимулирование подобных международных связей должно стать важным направлением кластерной политики и заключаться в развитии кооперации между родственными кластерами, разработке и реализации программ развития сотрудничества.

Сложности реализации идей по созданию кластеров в основном связаны с взаимоувязкой интересов различных сторон, вовлеченных в этот процесс. Возникают трудности при обмене идеями, знаниями, технологиями. Возникают конкурентные проблемы «сиюминутного получения технологических преимуществ», переманивания кадров, юридического закрепления прав и обязанностей. К проблемам на пути кластеризации также можно отнести недостаточную развитость и низкую инновационную активность предприятий малого бизнеса, многим из которых характерны неконкурентоспособная (по современным стандартам технологий и методов) организация производства, высокая затратность и значительный уровень износа основных фондов.

Возможность создания кластера – это наличие, во-первых, формальной институциональной структуры (как вертикально, так и горизонтально интегрированной), координирующей развитие кластера, созданной с участием входящих в него предприятий; во-вторых, секторов экономики, привлекательных с позиции спроса, предложения и прогнозов развития; в-третьих, природных ресурсов, развитого производственного и научно-технического потенциала, широких слоев образованного населения, доступа к внешним источникам информации; в-четвертых, региональной стратегии развития. Создавать кластеры необходимо поэтапно (таблица 1).

На первом этапе (подготовительном) выясняется актуальность, общая экономическая целесообразность, разработка и апробация механизмов создания и развития кластеров и принимается решение о полномасштабной работе над проектом.

На основном этапе решаются организационно-правовые вопросы, связанные с формированием кластеров.

Завершающий этап предполагает корректировку «портфеля» приоритетных кластеров, форм и методов государственной поддержки на основе мониторинга и анализа результатов формирования кластеров, а также разработку всех организационных документов, технико-технологических и экономических обоснований [2, с. 43].

**Таблица 1 – Основные этапы создания и развития кластера**

<b>1. Подготовительный этап</b>	Оценка актуальности создания кластера
	Оценка возможности создания кластера
	Раскрытие побудительных мотивов для создания кластера
	Определение целей и задач кластера
<b>2. Основной этап</b>	Определение состава участников кластера
	Оценка возможностей перераспределения ресурсов на основе рыночных механизмов для стимулирования ключевых точек развития региона
	Формирование организационно-правовых положений создания кластера
	Технико-экономическое обоснование организационного проекта кластера
	Распределение организационных обязанностей между участниками кластера
<b>3. Завершающий этап</b>	Определение эффекта функционирования кластера
	Формирование механизма взаимодействия кластера с администрацией региона
	Экспертиза и заключение антимонопольного органа
	Разработка и подписание договора о создании кластера

Практическая реализация механизма создания кластера должна включать в себя следующие мероприятия:

1. Создание рабочего органа – координационного совета кластера, в задачи которого входят:

- формулирование проектов нормативных актов республиканского, ведомственного и областного уровней, обеспечивающих правовую сторону реализации задач создания кластера;
- определение состава потенциальных участников кластера;
- организация и координация научно-технологического сопровождения задач, решаемых кластером;
- обеспечение контроля за соблюдением внутренних и внешних правовых норм в деятельности кластера;
- представление интересов кластера на всех уровнях.

2. Создание привлекательных условий для потенциальных участников кластера.

3. Создание основной группы кластера, формирующей его «ядро», основу функционирования всего кластера.

4. Обеспечение развития кластера.

Учитывая специфику белорусской модели экономического развития, которой присуща высокая роль государства в управлении экономикой и формировании приоритетов экономического развития, целесообразно создать инструмент, который призван реализовать на практике механизм проведения государственной экономической политики в вопросах формирования территориальных инновационных кластеров.

Перспективно развитие кластерного подхода на основе создания и функционирования свободных экономических зон (СЭЗ), которые фактически включают в себя все элементы кластерной политики. Этот механизм не требует существенного изменения законодательной базы и заключается в широком использовании потенциала СЭЗ, существующих в каждой области Республики Беларусь и являющихся частью территории хозяйственного комплекса региона. Назначение СЭЗ – стимулирование свободного перемещения ресурсов и оптимальное использование экономических факторов в интересах конкретного

региона. Использование специального правового режима СЭЗ для субъектов хозяйствования, формирующих территориальный инновационный кластер, обеспечивает создание механизма стимулирования развития такого кластера, попутно решая задачи по созданию благоприятных условий для привлечения внешних и внутренних инвестиций и позволяя получить желаемый экономический эффект в относительно короткие сроки.

Анализ экономической активности резидентов СЭЗ Беларуси свидетельствует о том, что на сегодняшний день потенциал СЭЗ, как инструмента региональной политики государства, используется не в полную силу, а сами СЭЗ пока не стали точками роста, способными значительно повлиять на развитие отдельных территорий в стране. Тем не менее следует отметить, что в белорусских СЭЗ уже сегодня имеются все необходимые предпосылки для формирования инновационных кластеров: налаженная инфраструктура, льготы по налогообложению, центры трансфера технологий, инкубаторы малого предпринимательства и т.д. По своему характеру, выбор расположения СЭЗ определяется конкурентными преимуществами регионов, на территории которых они создаются. Есть основания предположить, что современные белорусские СЭЗ образуют сеть поставщиков, субподрядчиков, логистическими центрами, образовательными и научными учреждениями и прочими объектами, которые в комплексе будут формировать мощные промышленные и научные кластеры. Использование потенциала СЭЗ в качестве механизма создания инновационных кластеров и стимулирования концентрации наукоемких производств одного научно-технического профиля в регионе позволит решать задачи инновационного развития регионов, как позволило в свое время создать региональные инновационные кластеры в США, Японии и Китае.

#### *Литература*

1. Алехин Д.И. Территориальные инновационные кластеры в Беларуси: возможности формирования / Д.И. Алехин // Информ.-аналит. журнал «Новости науки и технологий» / ГУ «БелИСА». – Мн.: ГУ «БелИСА», - 2009, - № 3(12) . – С.15-22.
2. Митенев В.В., Кирик О.Б. Кластер как фактор развития экономики / В.В. Митенев // Экономические и социальные перемены в регионе: факты, тенденции, прогноз. – Вологда: ВНКЦ, 2006. – Вып. 34. – С. 34-54.
3. Смирнов Е.Н. Инновационный вектор промышленной политики Европейского Союза / Е.Н. Смирнов // Международная экономика, 2009. – № 2. – С. 53-58.

## **АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ АУТСОРСИНГА В ПРОЦЕССЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**Кисель Е.И.**, кандидат технических наук,

*УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест*

**Kisel E.I.**, *PhD. tech.*,

*Brest State Technical University, Brest*

#### *Аннотация*

*В статье рассматриваются возможности использования стратегии аутсорсинга материально-технического обеспечения строительных организаций, определены предпосылки формирования спроса на услуги аутсорсинга, условия*

*эффективного применения, формы аутсорсинга и факторы, влияющие на их выбор, показатели оценки эффективности применения концепции логистического аутсорсинга, критерии выбора аутсорсера.*

*Annotation*

*The article considers the possibilities of using the outsourcing strategy of building construction of organizations material and technical provision, defines the prerequisites of forming a demand for outsourcing services, conditions of its effective application, the forms of outsourcing and the factors that influence their choice, the indices of assessment of effectiveness of using the logistic outsourcing concept.*

*Ключевые слова: строительная организация, материальные и технические ресурсы, аутсорсинг, номенклатура, формы аутсорсинга, логистика, складские затраты, эффективность.*

*Keywords: construction organization, material and technical resources, outsourcing, nomenclature, outsourcing forms, logistics, warehouse expenses, efficiency.*

В настоящее время на организационные формы отраслевой системы материально-технического снабжения в строительстве и методы ее функционирования оказывают происшедшие качественные изменения в организации и технологии строительного производства. В особенности это связано с технологическими изменениями, индустриализацией и специализацией, кооперированием и комбинированием строительства, а также с внедрением новых поточно-скоростных методов производства и автоматизированных систем управления (АСУ).

Индустриализация и специализация строительства обусловили развитие новой формы производственно-хозяйственных связей. Эти процессы требуют создания условий для повышения сбалансированности материальных ресурсов, затрат, качества.

Процесс материально-технического снабжения в значительной мере влияет на ритмичность строительных процессов. В первую очередь эффективная организация распределения средств производства оказывает влияние на себестоимость, продолжительность строительства и производительность труда. В условиях роста конкуренции необходимо вносить изменения в процессы снабжения строительных организаций.

Учитывая широту и специфичность номенклатуры потребляемых сырьевых ресурсов, задача эффективного снабжения решается по-разному, материальные потоки могут формироваться как внутри строительной организации, так и с участием посредников, сторонних организаций строительного комплекса и специализированных структур.

Совершенствование системы материально-технического обеспечения строительства предусматривает создание такой организационной структуры и экономического механизма управления ресурсным обеспечением, которые бы отвечали требованиям интенсификации производства, расширения масштабов строительства и повышения эффективности инвестиционного процесса, сокращения его продолжительности, снижения стоимости, материалоемкости и трудоемкости строительства.

Все большее число строительных организаций считает своей целью развитие внутренней и внешней интеграции в процессе МТО. Отличительными особенностями этих процессов становятся отлаженный процесс закупок, отсутст-

вие конфликтов с основными производственными функциями, оптимизация транзакционных издержек внутри всей организации. На этой стадии становится возможным вычленение части закупочных процессов и передача их на аутсорсинг. Происходит концентрация управленческих решений и усилий на развитии производственных процессов, уменьшении доли капитальных вложений в закупку, взаимодействию в едином информационном пространстве (по форме, времени, месту, достоверности и правовой защищенности), оперативном реагировании на изменения рыночной среды при своевременной и точной настройке собственных строительных процессов в полном соответствии с конъюнктурой рынка (каналов материальных потоков).

Термин «аутсорсинг» (от англ. outside resource using – использование внешних ресурсов) в международном бизнес-практике определяет последовательность организационных решений, суть которых состоит в передаче некоторых ранее самостоятельно реализуемых организацией функций или видов деятельности внешней организации, или третьей стороне.

Организационное развитие по данному направлению возможно при соблюдении следующих условий:

1. Развитость рынка предложения услуг, что позволит качественно провести выбор аутсорси в зависимости от запрашиваемых критериев.

Исследование белорусского рынка аутсорсинга показало ограниченность предложения такого рода услуг, а в направлении МТО строительных организаций материальными ресурсами – их полное отсутствие.

2. Выбор формы аутсорсинга в зависимости от стратегических целей строительной организации с учетом внутренних и внешних факторов (таблица 1).

3. Определение желаемых критериев эффективности применения логистического аутсорсинга по всем составляющим (таблица 2) и соответствующих показателей.

**Таблица 1 – Формы аутсорсинга при организации МТО в строительстве**

Вид аутсорсинга	Факторы, влияющие на выбор вида аутсорсинга	Стратегические цели
Сторонний аутсорсер	Развитая производственная и транспортная инфраструктура в регионе, наличие конкуренции среди аутсорсеров и строительных организаций, дифференциация архитектурно-планировочных, конструкционных и инвестиционных решений.	Лидерство по срокам строительства, качеству и свойствам применяемых материалов, географическая диверсификация производственной деятельности.
Корпоративный аутсорсер	Ограниченная транспортная и коммуникационная инфраструктура в регионе, отсутствие необходимых производственных мощностей внутри организации, ограниченная конкуренция на рынке. Высокий удельный вес типовых проектов, узкая строительная специализация внутрикорпоративных организаций.	Централизация управления, стабилизация цен на строительные услуги, лидерство в выбранном сегменте.
Аутсорсер союза нескольких корпораций	Удаленность производств строительных материалов и конструкций, транспортная инфраструктура, которая ограничена определенными видами перевозки, отсутствие острой конкуренции.	Оптимизация транспортных и складских затрат, кооперация в области закупок, консолидация в области коммерческой деятельности.

**Таблица 2 – Показатели оценки эффективности применения концепции логистического аутсорсинга**

Критерии эффективности	Оценочные показатели
Организационные	<ul style="list-style-type: none"> <li>– оптимизация организационной структуры;</li> <li>– повышение организационной гибкости;</li> <li>– оперативность в принятии решения;</li> <li>– качество выполнения функций и операций;</li> <li>– сокращение персонала;</li> <li>– расширение межфункциональной координации;</li> <li>– вероятность коммуникационных сбоев в период перестройки;</li> <li>– сокращение сроков строительства;</li> <li>– улучшение качества материально-технических ресурсов;</li> <li>– увеличение и постоянное обновление информационного потока в области МТО;</li> <li>– разделение рисков между организацией и аутсорсером;</li> <li>– возможность дистанционного сотрудничества.</li> </ul>
Экономические	<ul style="list-style-type: none"> <li>– уровень затрат на товародвижение в выручке, %</li> <li>– уровень запасов, дн.</li> <li>– оборачиваемость средних запасов, дн.</li> <li>– объем высвобожденных оборотных средств, дн.</li> <li>– затраты на персонал, ден.ед.</li> <li>– уровень налоговых отчислений в выручке, %</li> <li>– уровень затрат на эксплуатацию основных фондов в выручке, %</li> </ul>
Технико-технологические	<ul style="list-style-type: none"> <li>– оптимизация степени использования имеющихся ресурсов;</li> <li>– применение «ноу-хау» новых партнеров для совершенствования основной деятельности;</li> <li>– соответствие технического и технологического уровня оборудования качеству продукции и услуг;</li> <li>– инновации в технологии, потоках материалов, продукции, информации и т.д.</li> </ul>
Правовые	<ul style="list-style-type: none"> <li>– длительность действия контрактов, их комплектность;</li> <li>– контроль выполнения условий договора обеими сторонами;</li> <li>– степень взаимодействия сторон для соблюдении условий контракта;</li> <li>– своевременность взаимодействия сторон при выполнении всех договорных задач.</li> </ul>
Рыночные	<ul style="list-style-type: none"> <li>– качественный уровень сотрудничества с поставщиками;</li> <li>– повышения уровня обслуживания заказчиков;</li> <li>– изменение количества заказчиков;</li> <li>– повышение конкурентоспособности;</li> <li>– сокращение времени выхода новой услуги на рынок, выхода на новый рынок;</li> <li>– соответствие продукции и услуг требованиям заказчика;</li> <li>– изменение собственного имиджа и изменение лояльности заказчиков;</li> <li>– изменение точности прогнозирования спроса и предложения;</li> <li>– использование новых знаний компаний-аутсорсеров.</li> </ul>

4. Формирование критериев выбора ауторси. К ним можно отнести:

- стоимость услуг;
- возможность участия организации в управлении процессом, переданным аутсорсеру;
- надежность аутсорсера;
- финансовое состояние аутсорсера;
- успешный опыт предыдущего сотрудничества;
- наличие СМК у аутсорсера.

5. Разработка методов стабилизации сотрудничества с аутсорсером.

К ним можно отнести:

- формирование долгосрочных договорных отношений;
- страхование рисков;
- применение общих корпоративных стандартов качества;
- использование единых логистических подходов;
- выработка экономических критериев эффективного взаимодействия;
- применение единых требований к организации приемки материально-технических ресурсов.

В настоящее время использование стратегии аутсорсинга в Республике Беларусь затруднено. Это связано с отсутствием сформированного качественного предложения этих услуг на рынке, четкого механизма обоснования выбора передачи на аутсорсинг процессов МТО внутри организации, недоверием со стороны строительных организаций.

Для становления этих процессов рынку и строительным организациям необходимо пройти ряд четко скоординированных этапов. Данные шаги трансформации позволят изменить систему функционирования всех составных элементов МТО, повысив эффективность их работы.

#### *Литература*

1. Галлямов А.Н. *Аутсорсинг при организации подрядных работ в строительных компаниях: дис... канд. экон. наук.* – СПб., 2006. – 147 с.
2. Ефимова Г.В. *Управление процессами аутсорсинга в системе менеджмента качества организации.* – Вестник Брянского государственного технического университета. – 2010. – № 4(28). Электронная версия журнала.
3. Курбанов А.Х. *Алгоритм управления отношениями с аутсорсером.* – Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – №1(09). – 2012. – [www.sisp.nkras.ru](http://www.sisp.nkras.ru)

#### *List of references*

1. Gallyamov A.N. *Outsourcing at the organization of contract works in construction companies: dis... edging.* экон. sciences. – SPb., 2006. – 147 pages.
2. Yefimov G.V. *Management of outsourcing processes in quality management system of the organization.* – Messenger of Bryansk state technical university. – 2010. – №4(28). Electronic version of the magazine.
3. Kurbanov A.Kh. *Algorithm of management of the relations with an outsorser.* – Modern researches of social problems (the electronic scientific magazine). – №1(09). – 2012. – [www.sisp.nkras.ru](http://www.sisp.nkras.ru)

## **ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ ПРИ ОБУЧЕНИИ ИНОСТРАННЫМ ЯЗЫКАМ – ПУТЬ К УСПЕХУ В БУДУЩИХ ПРОФЕССИЯХ**

### **INNOVATIVE METHODS BY TEACHING FOREIGN LANGUAGES – THE WAY TO SUCCESS IN FUTURE PROFESSIONS**

**Карпеченкова В.П., доцент,  
филиала ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Рославль**

**Karpechenkova V.P., Associate Professor,  
filiation FGBOU VPO «MGIU», Roslavl**

*Эта статья посвящена проблеме использования интерактивных методов при обучении иностранным языкам, которые являются одним из важнейших направлений совершенствования подготовки студентов.*

*This paper addresses the use of interactive methods by teaching foreign languages, which are one of the most important areas of improvement in training students.*

*Ключевые слова: интерактивные методы, инновационный, иностранные языки, совершенствование, конкурентоспособность, успех*

*Keywords: interactive methods, innovative, foreign languages, improvement, competitiveness, success*

Ориентированность нашего филиала на потребности промышленных предприятий региона является важным фактором для его инновационного развития.

Образовательная политика вуза в этих условиях должна быть направлена на решение подготовки конкурентоспособных специалистов.

Конкуренция на рынке интеллектуального труда ставит перед вузами проблемы удовлетворения рыночного спроса на специалистов с определенным уровнем и качеством подготовки.

Изменился социальный заказ – стали нужны специалисты, действительно владеющие иностранным языком, способные его средствами выражать себя социально, профессионально, интеллектуально.

Поэтому одним из приоритетных компонентов в целостной системе профессионально важных качеств современного специалиста является лингвопрофессиональная компетенция, ведущую роль в которой играет курс обучения иностранному языку, а преподаватель должен стать «менеджером по персоналу», способным сформировать у студентов потребность профессионального совершенствования средствами иностранного языка в системе непрерывного образования, показать студентам значение языка в становлении человека как личности и как специалиста.

В связи с этим всё больше места в учебных планах вузов отводится коммуникативным дисциплинам, среди которых иностранный язык занимает особое место, и вопрос о коммуникативной подготовке специалистов приобретает все большую актуальность.

Особая роль в формировании коммуникативных умений студента принадлежит предметам гуманитарного цикла, среди которых, иностранный язык занимает особое место.

Преподавание иностранного языка требует взаимосвязи с культурой, традициями и особенностями страны изучаемого языка. Таким образом, можно говорить о том, что иностранный язык лежит в основе развития межкультурной коммуникации. Наилучшие результаты при этом дает исследование коммуникативного подхода в обучении иностранному языку.

Опыт показывает, что именно коммуникативный подход обеспечивает создание благоприятного психологического климата на занятиях, положительное отношение студентов к иностранному языку.

В связи с этим предусматривается проведение дискуссий, диспутов, ролевых игр, заочных путешествий и т.п., что позволяет достигнуть значительных результатов в воспитании.

Язык специальности в экономических и технических ВУЗах следует вводить как можно быстрее. На первом курсе можно и необходимо начинать изучать язык специальности постепенно, в определенном объеме, в зависимости от уровня подготовки студентов. Следует отметить, что наша повседневная жизнь

становится насыщенной различными экономическими терминами, такими как реклама, биржа, акции, конкурентное преимущество и т.п. Это помогает нам осуществить плавный переход от изучения основного английского языка к изучению языка для специальных целей. Еще одной важной задачей для преподавателей иностранных языков ВУЗов является знание языкового практического контекста, в котором будет работать выпускник нашего учебного заведения. Общение с выпускниками должно проходить на постоянной основе, для того чтобы преподаватели могли лучше осознать цели, стоящие перед ними, а выпускники могли наиболее эффективно использовать полученные практические языковые навыки после окончания ВУЗа.

Чтобы не отставать от требований времени, необходимо применение интерактивных технологий обучения, при которых главное внимание уделяется практической отработке передаваемых знаний, умений и навыков. Интерактивные методы могут решать разнообразные задачи, которые стоят перед преподавателями иностранных языков в ВУЗах, а именно, активизировать лексико-грамматические структуры и моделировать разнообразные ситуации, с которыми неизбежно столкнутся студенты после окончания ВУЗа.

Интерактивный («Inter» – это взаимный, «act» – действовать) – означает взаимодействовать, находиться в режиме беседы, диалога с кем-либо. Другими словами, в отличие от активных методов, интерактивные ориентированы на более широкое взаимодействие студентов не только с преподавателем, но и друг с другом и на доминирование активности студентов в процессе обучения.

К интерактивным методам можно отнести:

1. Представление нового материала в политико-экономической сфере и его последующее активное обсуждение на занятии, что может занять около десяти минут от занятия, но эффективность подобного интерактивного метода, не вызывает сомнений. Одновременно студентам удается развивать свои навыки выступления перед аудиторией.

2. Обсуждение различных деловых ситуаций в контексте современных реалий, сопровождающееся подробным анализом всей ситуации, определением основной задачи, препятствий на пути к выполнению задачи, выявлением различных вариантов решения задачи с последующими рекомендациями и планом действий. В процессе обсуждения студентам предоставляется возможность высказать свою точку зрения, предоставив достаточное количество аргументов.

3. Проведение круглых столов, которое может быть организовано внутри одной подгруппы или между подгруппами. Данный интерактивный метод является одновременно интересной и сложной задачей, т.к. студентам необходимо продемонстрировать свои коммуникационные навыки, умение логично и аргументированно выражать свою точку зрения.

4. Проведение ролевых игр является одним из самых эмоционально окрашенных интерактивных методов. Однако перед преподавателем и студентами стоит следующая задача: будучи вовлеченными в процесс обсуждения, им необходимо контролировать свои языковые навыки.

5. Проведение презентаций получило последнее время самое широкое распространение, что вполне закономерно. Развитие навыков проведения презентаций стало одной из важнейших задач преподавателей иностранных языков, и

следует отметить, что и студенты хорошо осознают необходимость развития подобных навыков.

6. Подготовка индивидуальных проектов для студентов, испытывающих трудности в общении с другими студентами. Для таких студентов подобный проект может стать стимулом к преодолению таких трудностей.

Безусловно, использование интерактивных методов требует большой подготовки со стороны преподавателя, сюда входит и поиск интересных, волнующих тем и так называемый репетиционный процесс, который может занимать много времени. От студентов также многое требуется: они должны быть организованными, конкретными, собранными. Отрадно то, что результат почти всегда превосходит ожидания, довольными остаются и преподаватели, и студенты.

Внедрение интерактивных форм обучения – одно из важнейших направлений совершенствования подготовки студентов в современном вузе. Теперь для преподавателя недостаточно быть компетентным только в области своей специальности и передавать огромную базу знаний в аудитории, ему необходимо использовать активные подходы, являющиеся наиболее эффективным путем, способствующим обучению студентов. Обучающиеся легче вникают, понимают и запоминают материал, который они изучали посредством активного вовлечения в учебный процесс. Исходя из этого, основные методические инновации связаны сегодня с применением именно интерактивных методов обучения.

В процессе обучения необходимо обращать внимание в первую очередь на те методы, при которых слушатели идентифицируют себя с учебным материалом, включаются в изучаемую ситуацию, побуждаются к активным действиям, переживают состояние успеха и соответственно мотивируют свое поведение. Всем этим требованиям в наибольшей степени отвечают интерактивные методы обучения.

Учебный процесс, опирающийся на использование интерактивных методов обучения, организуется с учетом включенности в процесс познания всех студентов группы без исключения. Совместная деятельность означает, что каждый вносит свой особый индивидуальный вклад, в ходе работы идет обмен знаниями, идеями, способами деятельности. Организуются индивидуальная, парная и групповая работа, используется проектная работа, ролевые игры, осуществляется работа с документами и различными источниками информации. Интерактивные методы основаны на принципах взаимодействия, активности обучаемых, опоре на групповой опыт, обязательной обратной связи. Создается среда образовательного общения, которая характеризуется открытостью, взаимодействием участников, равенством их аргументов, накоплением совместного знания, возможностью взаимной оценки и контроля.

Преподаватель вместе с новыми знаниями ведет участников обучения к самостоятельному поиску. Активность преподавателя уступает место активности студентов, его задачей становится создание условий для их инициативы. Преподаватель отказывается от роли своеобразного фильтра, пропускающего через себя учебную информацию, и выполняет функцию помощника в работе, одного из источников информации.

Интерактивное обучение – это специальная форма организации познавательной деятельности. Она подразумевает вполне конкретные и прогнозируе-

мые цели. Цель состоит в создании комфортных условий обучения, при которых студент или слушатель чувствует свою успешность, свою интеллектуальную состоятельность, что делает продуктивным сам процесс обучения, дает знания и навыки, а также создать базу для работы по решению проблем после того, как обучение закончится.

Другими словами, интерактивное обучение – это, прежде всего, диалоговое обучение, в ходе которого осуществляется взаимодействие между студентом и преподавателем, между самими студентами.

Задачами интерактивных форм обучения являются:

- пробуждение у обучающихся интереса;
- эффективное усвоение учебного материала;
- самостоятельный поиск учащимися путей и вариантов решения поставленной учебной задачи (выбор одного из предложенных вариантов или нахождение собственного варианта и обоснование решения);
- установление воздействия между студентами, обучение работать в команде, проявлять терпимость к любой точке зрения, уважать право каждого на свободу слова, уважать его достоинства;
- формирование у обучающихся мнения и отношения;
- формирование жизненных и профессиональных навыков;
- выход на уровень осознанной компетентности студента.

Для решения воспитательных и учебных задач преподавателем могут быть использованы следующие интерактивные формы:

- круглый стол (дискуссия, дебаты);
- мозговой штурм (мозговая атака);
- деловые и ролевые игры;
- case-study (анализ конкретных ситуаций, ситуационный анализ).

Интерактивное обучение позволяет решать одновременно несколько задач, главной из которых является развитие коммуникативных умений и навыков. Данное обучение помогает установлению эмоциональных контактов между обучающимися, обеспечивает воспитательную задачу, поскольку приучает работать в команде, прислушиваться к мнению своих товарищей, обеспечивает высокую мотивацию, прочность знаний, творчество и фантазию, коммуникабельность, активную жизненную позицию, ценность индивидуальности, свободу самовыражения, акцент на деятельность, взаимоуважение и демократичность. Использование интерактивных форм в процессе обучения, как показывает практика, снимает нервную нагрузку обучающихся, дает возможность менять формы их деятельности, переключать внимание на узловые вопросы темы занятий.

**Эффективность интерактивного обучения:**

- интенсификация процесса понимания, усвоения и творческого применения знаний при решении практических задач за счет более активного включения обучающихся в процесс не только получения, но и непосредственного (здесь и теперь) использования знаний;

- повышает мотивацию и вовлеченность участников в решение обсуждаемых проблем, что дает эмоциональный толчок к последующей поисковой активности участников, побуждает их к конкретным действиям;

- обеспечивает не только прирост знаний, умений, навыков, способов деятельности и коммуникации, но и раскрытие новых возможностей обучающихся, является необходимым условием для становления и совершенствования компетенций через включение участников образовательного процесса в осмысленное переживание индивидуальной и коллективной деятельности для накопления опыта, осознания и принятия ценностей;

- изменяет не только опыт и установки участников, но и окружающую действительность, так как интерактивные методы обучения являются имитацией интерактивных видов деятельности.

Наиболее распространенные методы, которые использую в работе, это учебные групповые дискуссии, деловые и ролевые игры, (case study – анализ конкретных, практических ситуаций).

Например, учебная дискуссия отличается тем, что решение проблемы предстоит найти в учебном процессе с данной группой студентов и в данной аудитории. Для преподавателя результат, как правило, заранее известен. Целью здесь является процесс поиска, который должен привести к объективно известному, но субъективно, с точки зрения студентов, новому знанию. Причем этот поиск должен вести к запланированному преподавателем заданию, т.е. быть полностью управляемым. Управление здесь носит двойкий характер. Во-первых, для проведения дискуссии создаю и поддерживаю определенный уровень взаимоотношений обучающихся – отношения доброжелательности, открытости, взаимопомощи. Во-вторых, управляю процессом поиска истины: стараюсь обеспечить правильность выводов.

В групповой учебной дискуссии не преподаватель говорит студентам о том, что является правильным, а сами студенты вырабатывают доказательства, обоснование принципов и подходов, предложенных преподавателем, максимально используя свой личный опыт.

Например, при обсуждении темы на экономической специальности «Ресурсы» или «Уровни и области управления» в процессе дискуссии студенты самостоятельно приходят к выводу, что каждая организация может быть представлена как 3-х этажная структура или пирамида, в которой каждый этаж соответствует одному из 3-х уровней менеджмента: менеджеры высшего, среднего и низшего звена, или же, какие ресурсы – материальные, людские, финансовые или информационные - играют важнейшую роль в управлении.

Цель метода «Case- study»- научить студентов анализировать информацию, выявлять ключевые проблемы, выбирать альтернативу, принимать оптимальное решение, формулировать программы действий.

При анализе конкретных ситуаций особенно важно то, что здесь сочетаются индивидуальная работа студентов с проблемной ситуацией и групповое обсуждение предложений, подготовленных каждым студентом группы. Это позволяет обучающимся развивать навыки групповой, командной работы, что расширяет возможности для решения типичных проблем в рамках изучаемой учебной тематики.

Ряд активных методов обучения получил общее название деловых игр. Этот метод представляет собой ролевую игру с различными, зачастую противоположными интересами её участников и необходимостью принятия какого-либо решения по её окончании. Ролевые игры помогают формировать коммуника-

тивные способности, умение работать в малых группах, самостоятельность мышления, развитие творческих способностей. Деловая игра требует вовлечение в коммуникацию всех участников. Завершается деловая игра подведением итогов, где основное внимание направлено на анализ её результатов.

Вопрос о недостаточной востребованности знаний иностранного языка выпускников вузов имеет не только экономическую сторону, но и психологический аспект, поскольку большинство студентов ещё не видят перспектив его использования в будущей профессиональной деятельности.

Поэтому большое значение приобретает работа с иностранной научно-технической литературой, охват иностранных источников при написании рефератов или подготовка докладов для научно-практических конференций, составлении аннотаций и т.д. Особую роль здесь играет знакомство с основами технического перевода (на инженерной специальности), работа с иностранной неадаптированной литературой. При этом основная цель – обеспечение и повышение уровня подготовки студентов по иностранному языку.

Существенное влияние на студентов оказывают выпускающие кафедры, поддерживающие непосредственные связи с предприятиями и имеющие возможность совместно с последними стимулировать стремление обучающихся студентов к овладению иностранным языком, например, предоставлением перспективного места работы. В итоге такой целенаправленной и планомерной работы выпускник вуза становится более конкурентоспособным на рынке труда.

Решение этих задач требует изменения подходов к подготовке специалистов на высшей ступени обучения. Причем наиболее актуальны сегодня подходы, связанные с развитием критического мышления и творческих способностей человека.

Все это позволяет сделать вывод о том, что главным направлением в работе высшей школы сегодня признается не осуществление заключительного, профессионального образования, а закладывание профессиональных основ, сопряженное с задачей научить непрерывно учиться и развиваться самостоятельно – в профессиональном и личном направлении.

Таким образом, иностранный язык дает прекрасные возможности для формирования коммуникативных умений у студентов в процессе усвоения учебного материала. Это очень важно, т.к. в настоящее время ценность выпускника вуза на рынке труда в условиях активного развития международных контактов российских предприятий во многом определяется уровнем языковой подготовки молодого специалиста.

#### **Литература**

1. Аветисян Н.Г., Пивоварова Т.Д. Преподавание английского языка для делового общения в контексте межкультурной коммуникации. - М. // Сб. Дискуссионный клуб БТ «Межкультурная коммуникация: Теория и практика. - М.: ГУВШЭ. - 2010. - 54 - 65 с.
2. Асламова Т.В. Интерактивная модель обучения устному иноязычному общению в неязыковом вузе // Асламова Т.В. / Сб.: Современные средства реализации целей обучения иностранному языку по новой программе (неязыковые вузы). - М.: МГЛУ, 2002. № 467. - 48-60 с.
3. Баукина С.А. Обучение коммуникативной тактике делового общения студентов экономического профиля: нем. яз., неяз. вуз: Автореф. Дисс. канд. пед. наук: 13.00.02. - М., 2005. - 18 с.
4. Герасимов А.М., Логинов И.П. Инновационный подход в построении обучения. - М.: Академия АПК и ПРО, 2007. - 63 с.

# МЕТОДИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

## Methodological management principles innovation in enterpris

Кучерова Е.Н., кандидат экономических наук,  
УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест

Kucherova E.N., PhD.  
Brest State Technical University, Brest

### Аннотация

*В статье рассматриваются методические принципы управления инновационной деятельностью предприятия с позиций его устойчивого развития*

### Abstract

*The article deals with the methodological principles of enterprise innovation in terms of its sustainable development*

*Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность*  
*Keywords: innovation, innovation activities*

Целью написания данной статьи является определение общих методических принципов управления инновационной деятельностью предприятия с целью достижения его устойчивого развития.

В настоящее время на мировом экономическом рынке происходят глобальные перемены. Происходит интенсивное становление информационно-индустриального общества, в основе которого лежат инновации. Инновации развитию и внедрению инноваций производство уделяется все больше внимания. Инновации превратились в один из основных факторов конкурентоспособности предприятия и составляют основу его устойчивого развития.

На сегодняшний день в условиях быстрого развития рынка инновации являются важным источником динамичного развития производства, а эффективное управление инновационной деятельностью предприятия основой его устойчивого развития.

В современных экономических условиях инновации выступают ключевым фактором развития предприятия и главным средством обеспечения его конкурентоспособности. Для достижения устойчивого развития предприятия на основе инновационной деятельности должны быть определены основные методические принципы управления инновационной деятельностью предприятия. Инновации представляют собой базу устойчивого развития промышленных предприятий. Основное значение в экономике страны в современных условиях стало принадлежать внедрению инновационных технологий в процесс производства для повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции и эффективности деятельности предприятия в целом. Это может быть достигнуто путем повышения инновационной активности предприятий, которая является одним из главнейших условий формирования его устойчивого развития. Универсальным источником разработки инноваций на глобальном и макроуровнях является противоречие между стремительно растущими потребностями общества и возможностями их удовлетворения. На уровне предприятия, как основного звена национальной экономики, конкретным проявлением данного противоречия являются альтернативные возможности наиболее эффективного использования ресурсов в условиях их ограниченности.

В рамках концепции инновационного развития для достижения устойчивого развития предприятия важное значение в управлении инновационной деятельностью предприятия приобретают общие принципы управления, вытекающие из законов управления и отражающие объективную реальность.

Группа методических принципов управления инновационной деятельностью предприятия включает следующие принципы управления:

- приоритета функций управления над структурой при создании организации и наоборот, приоритет структуры над функциями управления в действующих организациях;

- делегирования полномочий;
- единства политики и экономики;
- научности;
- единоначалия в управлении и коллегиальность в выработке решений;
- комплексности и системности;
- централизации и децентрализации;
- пропорциональности в управлении;
- единства распорядительства в управлении;
- экономии времени;
- эффективности;
- обратной связи;
- экономичности;
- мотивации.

Если в основе устойчивого развития предприятия лежит инновационная модель развития, то предприятие может достигнуть устойчивого развития только за счет повышения инновационной активности предприятия.

Инновационное развитие направлено, в основном, на реализацию и достижение перспективных целей устойчивого развития предприятия и имеет долгосрочные ориентиры. Внедрение инноваций, как основа устойчивого развития предприятия, связано с большими затратами, высокой неопределенностью конечного результата и длительностью научно-производственного цикла. Инновационная деятельность, как объект управления, не является особо привлекательной для частного бизнеса, поскольку многие предприятия в своей стратегии развития стремятся максимально избежать неопределенности и риска. Кроме того, в краткосрочном периоде инновационная деятельность может принести предприятию определенные потери, поэтому инновации, которые требуют привлечения крупных инвестиций часто и составляет основу провалов рынка в сфере научно-технического развития.

Исследуя понятие «развитие» по отношению к системе управления предприятием можно сделать вывод, что под развитием следует понимать процесс закономерного перехода управления с одного качественного уровня на другой, который будет обеспечивать конкурентные преимущества производства или своевременную переориентацию на другие рынки. В этом определении отражены прогрессивный характер развития управления и его направленность на обеспечение современных целей производственной системы.

Развитие связывается с качественными изменениями. Если рассматривать объект развития как систему, то под качественными изменениями будем понимать возникновение новых устойчивых структурных составляющих – элемен-

тов, связей, взаимосвязей, т.е. процесс развития связан с преобразованием структуры системы.

Развитие связывается с определенной направленностью процесса. Прогрессивное развитие характеризуется такими свойствами, как повышение уровня организации системы, её усложнение, возникновение нового. Главное в направленности развития – возникновение новых возможностей в реализации основных целей системы: внутренних и предъявляемых извне.

Развитие - это целостная система актов на основе совершенствования. В этом смысле можно сказать, что развитие носит интегральный характер, так как глубокие изменения даже отдельных элементов системы приводят к изменению структуры всей системы.

Различают экстенсивное и интенсивное развитие. Экстенсивным называется такое развитие, которое осуществляется за счет привлечения дополнительных ресурсов. Интенсивное развитие связано с применением более совершенных факторов производства и технологий, т.е. осуществляемое не за счет увеличения объемов затрат ресурсов, а за счет роста их отдачи.

В работе [1] развитие как сложный процесс динамического качественного изменения системы, переход её из одного состояния в другое. Основным показателем развития выступает темп (или уровень) развития, который рассчитывается как процентное отношение разницы показателей деятельности предприятия текущего и предыдущего года к показателям предыдущего года:

$$T = \frac{n_t - n_{t-1}}{n_{t-1}} \cdot 100\%$$

Поскольку в данной работе рассматривается развитие субъектов хозяйственной деятельности предприятий, то необходимо определить данную категорию. Предприятием можно назвать группу людей и материальных объектов, объединившихся ради достижения общей цели. Этой целью, объединившей людей, является бизнес, и в долгосрочном плане деятельности предприятия на первое место выходит сохранение и развитие бизнеса, что позволит получать прибыль в будущем.

Даже успешно развивающиеся в настоящее время предприятия, но которые не занимаются внедрением инноваций, могут столкнуться с трудностями развития, в связи с тем, что современный экономический рынок требует постоянного обновления.

В современном мире проблема конкурентоспособности выпускаемой продукции становится все более актуальной. Руководство предприятий должно уделять большое внимание внедрению на предприятиях инноваций, если желают добиться устойчивого развития и повышения эффективности. Для выявления роли инноваций в формировании устойчивого развития предприятия, необходимо дать четкое определение самому понятию «инновация»:

- с одной стороны, под инновацией будем понимать создание новой улучшенной продукции или новой технологией производства;
- с другой стороны, инновацией является также использование более дешевого сырья для производства уже известного товара, изменение направлений маркетинговой политики, выход на новые рынки сбыта или новый уровень сервиса;

- самое важное свойство инноваций состоит в том, что они не просто нарушают существующие традиции, а приносят гораздо больший доход, чем обычные рискованные деловые предприятия.

Исследование показало, что в экономической литературе нет единого толкования инновации. Впервые понятие «инновация» ввел Й. Шумпетер в 1912 г. Он определил понятие «инновация», связав термины «экономическое развитие» и «инновация» и выделил три стадии результата научно-технического прогресса:

- инвенция-изобретение;
- инновация – внедрение;
- имитация – тиражирование.

Шумпетер определил инновацию как «историческую и необратимую перемену в способе делания вещей» [2] и выделил пять основных типов комбинаций нововведений:

- производство нового продукта или изделия для потребителя, на которого ориентировано производство;
- введение и промышленность или торговлю какого-либо нового производственного метода или технологии производства;
- завоевание и освоение нового рынка сбыта своей продукции;
- освоение нового вида сырья;
- новая организация производственного процесса.

Большое разнообразие трактовок понятия «инновация» заключается в многосторонности явления, понятийном аппарате, выражаемом категорией «инновация».

С точки зрения получения прибыли инновация представляет собой конечный результат внедрения в производство новшества, которое будет приносить больший доход, чем просто экстенсивный рост, связанный с вложением дополнительных ресурсов. Под новшеством здесь следует понимать любую новую идею, связанную с повышением качества выпускаемой продукции, улучшением технологии производства, изменением маркетинговой политики, повышением уровня сервиса, выходом на новые рынки сбыта.

В современной экономике происходящие качественные сдвиги демонстрируют факт, значительной перегруппировки источников и, определяющих экономическое развитие предприятий. Сужающиеся в современных условиях возможности традиционных ресурсов экономического роста связаны как с приближением физических пределов их использования, так и со снижающейся эффективностью и увеличением затрат на природоохранные мероприятия. Это означает, что доминантой в становлении модели экономического роста в XXI в. должна стать система инновационных процессов, научных знаний, новых технологий, продуктов и услуг.

Инновации обеспечивают гораздо больший уровень отдачи, чем простое привлечение дополнительных ресурсов, поэтому именно сегодня инновационная деятельность страны становится важнейшим фактором ее конкурентоспособности в системе мирового хозяйства.

#### *Литература*

1. Кучерова Е.Н. *Формирование механизма устойчивого развития машиностроительных предприятий в современных условиях (на примере машиностроительных предприятий Смоленской области)* // Диссерт. на соискание уч. ст. кэн.- М., 2011г. – 167с.

2. Шумпетер Й.А. История экономического анализа /пер. с англ. под ред. В.С. Автономова, в 3-х т. Т. 1. – 552 с., Т. 2. – 504 с., Т. 3. – 688 с. СПб.: Экономическая школа, 2001.

#### **Literature**

1. Kucherova EN Formation mechanism for sustainable development of engineering enterprises in modern conditions (for example, the machine-building enterprises of the Smolensk region) // Dissertation. uch on competition. Art. ken. - М., 2011. – 167 s.

2. JA Schumpeter. History of Economic Analysis / per. from English. Ed. VS Avtonomova, in 3 vols 1. - 552 p., Т. 2. - 504 p., Т. 3. - 688 p. SPb.: The School of Economics, 2001.

## **ИННОВАЦИОННЫЕ РАЗРАБОТКИ КОНСТРУКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ ПЛОСКИХ БЕЗБАЛОЧНЫХ ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ПЕРЕКРЫТИЙ ДЛЯ ЖИЛЫХ И ОБЩЕСТВЕННЫХ ЗДАНИЙ**

### **Innovative Architectural beamless flat from reinforced concrete slabs for apartment and public buildings**

**Шалобыта Т.П.,** *кандат технических наук, доцент.*

**Шалобыта Н.Н.,** *кандидат технических наук, доцент,*

*УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест*

**Shalobyta T.P.,** *PhD. tech., Associate Professor,*

**Shalobyta N.N.,** *PhD. tech., Associate Professor,*

*Brest State Technical University, Brest*

*Наиболее важными и актуальными в современном строительстве являются проблемы ресурсо- и материалосбережения. В статье приводится анализ разработанного в УО «БрГТУ» инновационного решения для плоских многослойных безбалочных железобетонных перекрытий для гражданских и общественных зданий (приведено конструктивное решение и экономическая эффективность данного решения).*

*The most important and relevant in the modern construction is the problem of resource-saving and materials-saving. The article is an analysis developed in EE "BrGTU" innovative decisions for beamless flat hollow concrete floors for commercial and public buildings (given the constructive decision and cost-effectiveness of this decision).*

Сборные железобетонные конструкции за прошедшие десятилетия в основном нашли широкое применение в массовом строительстве жилых, общественных и промышленных зданий, где основной являлось максимальное повышение индустриальности строительства, полное заводское производство изделий и их поточный монтаж на строительной площадке. Монолитные конструкции менялись гораздо реже. Однако в последнее время наметилась тенденция к увеличению использования монолитных и сборно-монолитных конструкций, зданий и сооружений. Даже в регионах, где достаточно хорошо развито производство сборного железобетона, более перспективным признано рациональное применение монолитных и сборно-монолитных конструкций. Это позволяет получить большее многообразие архитектурных и объемно-планировочных решений, чем при использовании только сборного железобетона, для всех конструкций зданий и со значительно меньшими затратами труда. Значительная экономия в массе сборных конструкций, в расходах на транспорт и монтаж при

увеличении объема выпускаемых изделий, в снижении затрат на опалубочные работы, сокращение сроков строительства, делают применение монолитных и сборно-монолитных конструкций экономически обоснованными и эффективными. Кроме того, существует целый ряд гражданских и производственных зданий, которые по своему назначению, градостроительному акцентному положению не могут быть выполнены из стандартных сборных железобетонных конструкций – это сборно-монолитные конструкции многоэтажных зданий с монолитными ядрами жесткости; монолитные плоские безбалочные перекрытия под тяжелые нагрузки; отдельные нестандартные элементы общественных и производственных зданий (опорные конструкции, порталы, перекрытия и амфитеатры, балконы и др.); большепролетные конструкции; элементы реконструкции существующих жилых, общественных и производственных зданий.

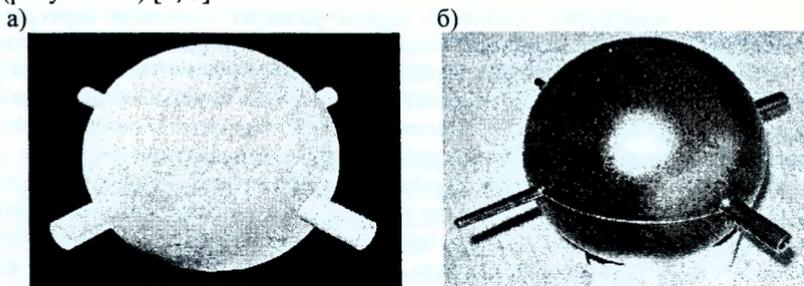
Начавшееся интенсивное применение в Республике Беларусь монолитных зданий, в первую очередь жилых и общественных, показывает, что отличительной особенностью таких решений является четкость и простота конструктивных форм, определяющая простоту и индустриальность возведения сооружений. Применяемые в каркасах колонны круглого или прямоугольного сечения и перекрытия – в основном безбалочные, обеспечивающие свободу в расстановке перегородок, а, следовательно, свободу планировочных решений; вертикальные диафрагмы жесткости упрощают конструкцию узлов сопряжения перекрытий с колоннами; в перекрытиях укладываются все разводки труб для электро- и слаботоочных устройств, что исключает необходимость в устройстве подвесных потолков или подсыпок под полы, в которых обычно размещают трубы. Кроме этого, при заданных пролетах между колоннами в зависимости от величины полезной нагрузки в безбалочных перекрытиях меняются только толщина плиты и масса арматуры. В случае применения ребристых перекрытий, при сохранении стандартных размеров элементов, нередко приходится пренебрегать экономической стороной вопроса при подборе сечений; если же придерживаться наиболее экономичных по расходу материалов размеров железобетонных сечений, то часто приходится применять разные размеры элементов перекрытий, т.е. вводить и разнообразные типы опалубки, что увеличивает трудоемкость работ. К недостаткам безбалочных перекрытий следует отнести следующие: размеры пролетов безбалочных перекрытий ограничены; прямоугольные панели безбалочных перекрытий менее экономичны, чем квадратные; безбалочные перекрытия, как правило, должны иметь в каждом направлении не менее трех пролетов, и, наконец, не во всех случаях применение безбалочных перекрытий дешевле ребристых [1]. Так, принято считать экономически выгодным применение безбалочных перекрытий при пролетах до  $5\div 6$  м и величине полезной нагрузки  $500 \text{ кг/м}^2$  и более. Как правило, основные конструктивные схемы монолитных гражданских зданий, позволяют устранить все недостатки и реализовать все преимущества безбалочного каркаса (возможность строительства зданий любой конфигурации в плане, с различными объемно-планировочными решениями; снижение трудозатрат, капитальных вложений, расхода стали). Кроме того, возведение зданий из монолитного железобетона позволяет избежать монтажных стыков в несущих конструкциях и повысить их жесткость. Это способствовало тому, что в последние годы в Республике Беларусь значительную долю в жилищном строительстве стали составлять монолитные железобетонные здания с безбалочным каркасом, т.е. основная масса монолитного желе-

зобетона в основном сосредоточена в перекрытиях, проектируемых по данной конструктивной схеме. Поэтому наиболее рациональной областью материало- и ресурсосбережения является применения эффективных типов перекрытия.

Существуют несколько конструктивных решений безбалочных перекрытий. Одним из наиболее эффективных является безбалочные перекрытия без устройства капителей, а также без устройства обвязочных балок по крайним колоннам (*flate plate* — плоское перекрытие). Это предельно простые конструкции, состоящие из железобетонных плит одинаковой толщины и колонн постоянного сечения. Это упрощает опалубочные работы, а также арматурные работы и бетонирование. В связи с тем, что при безкапительных конструкциях колонны имеют постоянное сечение, их легко сопрягать со стенами и перегородками между колоннами, что является несомненным преимуществом для административных зданий и жилых домов. Однако в этом случае возникает необходимость компенсировать отсутствие капителей более жестким сопряжением плиты с колоннами. Толщина плиты безбалочного перекрытия назначается по расчетам, основанным на статико-экономических соображениях и допустимых прогибах плиты. Для получения экономического эффекта (в первую очередь за счет снижения расхода бетона и арматуры) в Брестском государственном техническом университете предложено новое решение монолитных перекрытий.

**Новое конструктивное решение многопустотного безбалочного перекрытия**

Безбалочная железобетонная плита перекрытия представляет собой армированную плоскую монолитную плиту, содержащую в своей толще образованные пустотообразователями полости (рисунок 1а), главное предназначение которых заключается в снижении материалоемкости конструкции. В роли пустотообразователей выступают пластмассовые полые герметичные тела вращения (шар, эллипсоид и т.д.). В нашем случае пустотообразователь представлен в виде шара (рисунок 1б) [2, 3].



а) модель пустотообразователя; б) пустотообразователь

Рисунок 1 – Пустотообразователь

В отличие от пустотообразователей в виде картонной, пластмассовой или асбестоцементной трубы [4, 5], преимущественно располагаемых в одном из направлений, что не позволяет адекватно учесть работу плит, такая форма обеспечивает работу плиты в двух направлениях. Так же преимуществом предлагаемого решения является то, что нет необходимости поштучной установки и фиксации пустотообразователей относительно арматуры, которая возникает в

случае с пустотообразователями в виде труб или в виде легкобетонных вкладышей в форме прямоугольной призмы, что очень осложняет процесс установки. Данное преимущество в представленном решении обеспечивается специальной конструкцией пустотообразователей, а именно наличием в них специальных фиксаторов, позволяющих в специальных мастерских или на объекте соединять блоки, что существенно облегчает их монтаж, снижает трудозатраты на установку и фиксацию. Блоки при этом формируются таких размеров, которые смогут обеспечить возможность их постановки на опалубку.

При укладке блоков пустотообразователя в ячейки сетки появляется возможность изготовить их максимально допустимого диаметра, т.е. обеспечивается более эффективное снижение расхода бетона, к тому же укладываемый блок легко самофиксируется в ячейках нижней арматурной сетки. Следует отметить, что наличие фиксаторов дает возможность дополнительного снижения расхода бетона при возведении плиты перекрытия.

Перечисленные отличительные особенности конструкции и монтажа безбалочной плиты перекрытия обеспечивают эффективную ее работу в двух направлениях, существенно снижают расход бетона при возведении плиты, разрешают проблему, связанную с повышенными трудозатратами при монтаже пустотообразователей. Проведено технико-экономическое сравнение обычного и многопустотного перекрытия (таблица 1). Сравнение показало что, применение данного решения позволит сократить объем бетона более чем на 30%, а следовательно и снизить собственную массу покрытий, что позволит уменьшить армирование при принятых пролетах плиты.

**Таблица 1 – Технико-экономическое сравнение вариантов обычного и многопустотного перекрытий**

Толщина плиты перекрытия, мм	Площадь сплошного монолитного перекрытия, м <sup>2</sup> /1м <sup>3</sup>	Диаметр пустотообразователя, мм	Расход бетона, необходимого для возведения аналогичного по площади эффективного перекрытия, м <sup>3</sup>	Экономия бетона, %
180	5,556	160	0,688	31,2
200	5,000	160	0,719	28,1
220	4,545	160	0,745	25,5
175+25 ЦСП	5,714	140	0,690	31,0

### **Применение VST-системы композитной опалубки в конструкции многопустотного безбалочного перекрытия**

При возведении монолитных конструктивных систем в Беларуси довольно широко применяется съемная, или передвижная опалубка, которую устанавливают на месте строительства, заливают бетонной смесью, и демонтируют после того, как монолитный бетон набирает необходимую прочность. Современные новые технологии предполагают применение несъемной или оставляемой опалубки, которая после бетонирования сохраняется как элемент конструкции.

VST-системы композитной опалубки в Европе используются в строительстве более 15 лет. Но для Беларуси VST-технология является относительно новой, несмотря на то, что она дает возможность снизить себестоимость строительства, сократить его сроки и повысить качество зданий.

Цементно-стружечные плиты (ЦСП) являются основой несъемной опалубочной системы (VST-system). Система состоит из зафиксированных в проектное

положение цементно-стружечных плит, элементы опалубки соединяются запатентованными стальными элементами («замками»), которые, в свою очередь, закрепляются стальными шурупами. После соединения перекрытий и стен в узлы, происходит укладка монолитного самоуплотняющегося бетона. ЦСП обладает рядом положительных свойств: высокой механической прочностью, влагостойкостью, биостойкостью, легкой обрабатываемостью, относится к категории трудносгораемых материалов. Это позволяет использовать такие плиты в качестве элементов обшивки ограждающих конструкций – плит покрытий и перекрытий, панелей стен и перегородок.

Применение в перекрытиях VST-элементов позволяет значительно, по сравнению с традиционными сборными и монолитными системами, увеличить пролеты и расширить их геометрию, при этом сама система несъемной опалубки имеет небольшой вес и экономична в транспортировке (одно транспортное средство может перевезти площади перекрытий более 1000 м<sup>3</sup>). Промышленный метод производства и перевод большей части строительных действий на заводскую линию делают строительный процесс независимым от погодных условий.

#### **Конструктивное решение плиты с эффективными пустотообразователями**

В июле 2011 года ОАО "Строительный трест №8" освоил новую технологию производства и применения системы композитной опалубки (VST). Для этой цели была проведена значительная модернизация предприятия – построен новый цех для производства элементов VST системы, произведено переоборудование действующих площадей, специалисты, ответственные за проектирование, производство и монтаж элементов системы прошли обучение в Европе.

В настоящее время специалистами Брестского государственного технического университета предложено эффективное решение монолитных перекрытий с использованием VST-технологий (рисунок 2).



*а) Рабочая арматура соединенная с сар – профилями; б) короб плиты из ЦСП с рабочей арматурой и сар-профилями; в) плита с уложенным блоком пустотообразователей и арматурными сетками*

**Рисунок 2 – Общий вид экспериментальной многпустотной плиты с использованием композитной опалубки**

Разработка собственных патентных решений пустотообразователей для безбалочных монолитных железобетонных перекрытий [2, 3] позволило внедрить их в конструкцию перекрытий VST-системы, при этом главное предназначение их заключается в снижении материалоемкости конструкции.

В настоящее время подготовлены к проведению натуральных статических испытаний многопустотной плиты с использованием VST – систем с применением в качестве армирования металлических сеток и со смешанным армированием с использованием стеклопластиковой арматуры.

#### **Выводы:**

1. Рассматривая перспективы применения монолитного и сборно-монолитного железобетона необходимо отметить, что речь идет о качественно новом техническом уровне его использования. Этот уровень характеризуется принципиально иным подходом ко всему комплексу вопросов его внедрения: проектированию, изготовлению опалубки, оснастки и арматурных изделий, транспортированию бетонной смеси и ее укладки, способам интенсификации твердения бетона. Комплексное решение этих и ряда организационных вопросов позволит создать современную высокоэффективную индустрию монолитного железобетона.

2. Внедрение новой конструктивной системы многопустотного перекрытия в комбинации с VST опалубкой позволит не только значительно сократить расход материалов, снизить собственную массу конструкций перекрытий, но и значительно по сравнению с традиционными решениями расширить области применения VST – систем.

#### **Литература**

1. Мельник І.В. Оптимізація залізобетонних конструкцій з допомогою ефективних вставок / І.В. Мельник // Збірник наукових статей: Проблеми теорії і практики будівництва. том IV. – Львів: 1997- с.89-90.

2. Т.П. Шалобыта, Н.Н. Шалобыта, Н.С. Цепева. Эффективное решение плиты безбалочного железобетонного перекрытия // Дефекты зданий и сооружений. Усиление строительных конструкций: материалы XVI междунар. науч.-методич. конференции ВИТУ, Санкт-Петербург, 22 марта 2012 г. / ВИТУ. – СПб., 2012. – С. 6–11.

3. Пустотообразователь безбалочной плиты перекрытия: пат. 8418 Респ. Беларусь, Н.Н. Шалобыта, В.В. Тур, П.С. Пойта, Т.П. Шалобыта, Н.С. Цепева, В.Н. Пчелин: заявитель Брест. гос. техн. ун-т. U 20120036: заявл. 16.01.2012, отб. 16.04.2012 // Афиційны бюл. / Нац. Цэнтр інтэлектуал. уласнасці. – 2012. – С. 5.

4. Яловенко В.И. Цилиндрические пустообразователи для применения в монолитных железобетонных плитах перекрытий / И.В. Санников // Будівельні конструкції: Київ. НДБК.: 2005.

5. Martina Schnellenbach-Held, Biaxial hollow slabs, theory and tests / Markus Aldejoann // Betonwerk Fertigteil-Technik, 10/2005, Seiten 50-59.

## **ИННОВАЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ РОССИИ**

### **Innovation Strategy of Russia**

**Андреева Л.Н., старший преподаватель,  
филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Вязьма**

**Andreev L.N., Art. Professor,  
branch FGBOU VPO "MGIU", Vyazma**

#### **Аннотация**

В статье рассмотрены основы инновационной стратегии России, определена ее сущность и цель. Дано определение инноваций, охарактеризованы основные направления инновационной стратегии России. В статье рассмотрены также факторы, которые влияют на инновационную стратегию России.

### *Abstract*

*This article covers the basics of the innovation strategy of Russia, is defined by its nature and purpose. Given the definition of innovation, outlines the main directions of innovation strategy of Russia. The paper considers the factors that affect the innovative strategy of Russia.*

*Ключевые слова: инновации, стратегия, принципы, факторы, инновационное развитие.*

*Keywords: innovation, strategy, principles, factors, innovative development.*

Целью данной работы является рассмотрение принципов формирования инновационной стратегии России. Сегодня Россия для закрепления своей геополитической роли страны как одного из лидеров, который определяет мировую политическую повестку дня, поставила перед собой цель долгосрочного развития, которые заключаются и обеспечении высокого уровня благосостояния населения. Возможный способ достижения данных поставленных целей – переход экономики на инновационную социально ориентированную модель развития.

На современном этапе растет внимание к инновационной деятельности, которое в первую очередь обусловлено процессами экономической глобализации, формированием экономики, которая основана на знаниях. Развитость инновационных систем определяет повышение значимости конкурентного преимущества стран, во многом определяющих их место в международном разделении труда. Экономические системы сегодня постоянно модернизируются, причиной этому являются меняющиеся потребности пользователей и стремительные технологические перемены. Глобализация делает природу инноваций более масштабными. Глобальная конкуренция вынуждает страны ускорять инновационные процессы, все быстрее и больше производить конкурентоспособные товары и услуги. Постоянно меняющаяся природа инноваций открывает новые возможности перед человеком. Инновационный процесс имеет стремительный, глобальный и системный характер для современной экономики. Инновации должны стимулировать экономический рост, способствовать развитию страны, улучшать качества жизни населения.

Государственная инновационная политика - это совокупность мероприятий, которые направлены на активизацию инновационной деятельности, повышение ее эффективности, при этом результаты должны широко использоваться в целях ускоренного социально-экономического развития страны. Государственная инновационная стратегия формируется на базе долгосрочных концепций социально-экономического и общественно-политического развития страны. Основные направления государственного регулирования инновационной деятельности определяются выбором стратегии инновационной политики государства. Главные цели инновационной стратегии устанавливаются в соответствии с социально-экономическими целями [3].

Соотношение методов воздействия государства в области инноваций определяется экономической ситуацией в стране, а, следовательно, и выбранной в связи с этим концепцией государственного регулирования. Методы воздействия государства на формирование инновационной стратегии подразделяются на прямые и косвенные. К прямым методам относятся административно-ведомственная и программно-целевая. Административно-ведомственная форма выступает как прямое финансирование, которое осуществляется в соответствии с за-

конами, цель которых – непосредственное содействие инновационным процессам. Под программно-целевой формой государственного регулирования инновационной стратегии понимается контрактное финансирование инноваций через государственные целевые программы поддержки нововведений. Государственные целевые программы поддержки нововведений направлены на приобретение новых товаров, товаров, технологических процессов и услуг), фирмам могут быть предоставлены кредитные льготы для осуществления нововведений.

В государственном регулировании инновационной стратегии значимую роль играют косвенные методы. Косвенные методы направлены на стимулирование инновационных процессов и на создание благоприятного климата для новаторской деятельности. Косвенные методы включают отнести налоговые льготы и скидки, кредитные льготы. Предприятия освобождаются от налогообложения в части прибыли, направленной на проведение инновационных разработок, являющихся перспективными. Кредитные льготы подразумевают предоставление предприятиям-новаторам кредитов с низкой процентной ставкой.

Инновационная стратегия исходит из следующих основных принципов. Обновление устаревшего производственного аппарата и восстановление экономики связано с опережающим ростом инвестиций. Значительный объем основного капитала в России устарел, и значит, не пригодна для производства конкурентоспособных товаров и услуг. Поэтому рост инноваций непосредственно связан с ростом инвестиций.

Инвестиционный бум связан с базисными и улучшающими инновациями. Новизна и цена определяют конкурентоспособность товара, зависящей от издержек производства. И цена, и новизна находятся под решающим влиянием инноваций. Инновации являются ключом к оживлению и подъему экономики [1].

Инновационный прорыв чаще всего начинают малый и средний бизнес, а дальше их успехи перехватывает и реализует крупный бизнес. Предприятия малого и среднего бизнеса быстрее реагируют на инновации, более склонны к риску и к прорыву на новые рынки. Они осваивают венчурные (рисковые) программы, многие из них при этом оказываются на грани банкротства. А достигшие успеха осваивают новые рыночные ниши и получают высокие прибыли.

Освоение базисных инноваций в крупных масштабах напрямую зависит от поддержки государства. Освоение новых поколений техники и технологии, относящихся к базисным инновациям, связаны с крупными инвестициями, которые не сразу являются отдающими, имеют высокий риск, несут межотраслевой характер. Затраты, связанные с освоением новых технологий и новых продуктов, на этапе создания очень высоки и предприятие-инноватор может понести большие убытки. Поэтому необходим механизм, который связан с прямыми вложениями государством части инвестиций, освобождением данного предприятия на период освоения от уплаты налогов. Через определенное время при увеличении выпуска новых продуктов и быстром снижении издержек производства, понесенные затраты перекроются полученным доходом.

Рассмотрев принципы, приведенные выше, можно представить основные положения инновационной стратегии государства в следующем виде.

В инновационной стратегии необходимо перенести центр тяжести на базисные инновации. При этом технологический прорыв должен быть направлен на подготовку и реализацию в сферах, имеющих предпосылки для освоения ры-

ночных ниш, производства конкурентоспособных на внутреннем и внешнем рынках товаров и услуг. Это относится к программам, предназначенным для реализации достижений отечественной фундаментальной науки и передовых конверсионных технологий. Объектами инвестиций должны быть программы, имеющие научный и изобретательный задел мирового уровня [2].

В целях окупаемости инвестиций необходимо сформировать портфель инновационных программ, которые подлежат первоочередному освоению на федеральном и региональном уровнях.

В 2006 г. была принята «Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации до 2015 года», создана Российская венчурная компания. В 2007 г. образована «Российская корпорация нанотехнологий». В 2010 г. созданием Фонда «Сколково» завершилось формирование основных государственных структур в рамках национальной инновационной системы.

Комиссия при Президенте Российской Федерации по модернизации и технологическому развитию экономики России и Правительственная комиссия по высоким технологиям и инновациям являются курирующей идеологической надстройкой национальной инновационной системы.

Министерством экономического развития опубликован проект «О стратегии инновационного развития РФ на период до 2020 г.». Данная Стратегия разработана на основе положений Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ на период до 2020г. в соответствии с ФЗ «О науке и государственной научно-технической политике». Основной целью Стратегии является перевод экономики России к 2020 г. на инновационный путь развития [4].

В проекте стратегии инновационного развития России описана текущая ситуацию с инновациями в России и что необходимо сделать в первую очередь, чтобы к 2020 г. быть одной передовой стран мирового сообщества.

В проекте инновационной стратегии развития России поставлена цель – объем промышленных предприятий, которые осуществляют технические инновации, довести к 2020 г. до 40-50%. Долю России на мировых рынках высокотехнологичных товаров и услуг запланировано довести до не менее 5-10% к 2020г., а удельный вес этих товаров в общем мировом объеме экспорта – до 2%. Удельный вес инновационной продукции в общем объеме промышленного производства запланировано увеличить до 25-35%.

Для достижения этих и других показателей, отраженных в инновационной стратегии развития России, предложено реализовывать данную стратегию в два этапа. На первом этапе, включающий период с 2011г. по 2013 г., планируется направить усилия на повышение восприимчивости бизнеса и экономики к инновациям в целом. На втором этапе, включающим 2014-2020 г.г., должен происходить рост объемов финансирования образования, науки и инфраструктуры инновационной экономики.

При реализации стратегии инновационной стратегии общий экономический рост и темпы инновационного развития будут более взаимосвязаны. При этом инновационное развитие должно превратиться в основной источник экономического роста. В свою очередь, экономический рост будет связан с повышением производительности всех факторов производства в секторах экономики, повышением конкурентоспособности продукции, созданием новых отраслей, расширением рынков, наращиванием инвестиционной активности, ростом доходов

населения и объемов потребления. Экономический рост приведет к расширению возможностей для появления новых продуктов и технологий, позволит государству увеличить инвестиции в образование и фундаментальную науку, в поддержку инноваций. Все это окажет мультиплицирующее воздействие на темпы инновационного развития России.

Обобщив вышеизложенный материал, можно сделать следующие выводы. Освоение базисных инноваций и осуществление технологического переворота – это общегосударственная задача, которая в первую очередь должна обеспечить конкурентоспособность экономики в быстро меняющемся мире. Поэтому необходима государственная поддержка предприятий и организаций, осуществляющих инновационную деятельность. Такая поддержка включает законодательное регулирование инновационной деятельности, создание благоприятного инновационного климата. Государство должно принимать в финансировании приоритетных инновационных программ прямое участие, вкладывать бюджетные средства для финансирования инновационных проектов малого и среднего бизнеса.

Правильно выбранная инновационная стратегия путем крупномасштабного освоения высоких технологий направлена на повышение конкурентоспособности отечественной продукции, освоение необходимых ресурсов для инвестиций и инноваций, восстановление утраченных позиций на мировом рынке. Активизация международного сотрудничества в инновационной сфере призвана обеспечить выход на внешние рынки российских инновационных компаний через наращивание финансовой поддержки экспорта и покупки высокотехнологичных зарубежных активов. Инновационная стратегия должна содействовать российским компаниям в поиске зарубежных технологических партнеров, формированию и реализации совместных проектов, разработке новых технологий и выпуску высокотехнологичной продукции с компаниями из наиболее технологически развитых стран.

#### **Литература**

1. Базовый доклад к обзору ОЭСР «Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации» // МИ и науки РФ. <http://mon.gov.ru>
2. В.Н. Киселев, Т.А. Мешкова, А.П. Шадрикова, А.Ф. Яковлева. ОЭСР в поисках инновационных инструментов международного экономического регулирования. // Вестник международных организаций. - М. - 2010. № 1 (27)
3. Мазур И. А. Развитие государственной инновационной политики. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: ФГБОУ ВПО «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова», 2011
4. Распоряжение от 8 декабря 2011 г. №2227-р «Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года». <http://www.mgimo.ru>

#### **Literature**

1. Background report for the review of the OECD "National Innovation System and State Innovation Policy of the Russian Federation" // Ministry of Education and Science. <http://mon.gov.ru>
2. VN Kiselev, T. Meshkov, AP Shadrnikov, AF Yakovlev. OECD in search of innovative instruments of international economic regulation. // Bulletin of the international organizations. - Moscow - 2010. № 1 (27)
3. Mазur IА development of the state innovation policy. The Dissertation for the degree of candidate of economic sciences: FGBOU Institution "Russian Economic University after GV Plekhanov", 2011
4. Disposal of December 8, 2011 № 2227-r "On the Strategy of Innovation Development of the Russian Federation for the period up to 2020." <http://www.mgimo.ru>

## ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

### Features of the innovation processes of Russia in terms of the internationalization of economy

**Антонова Ю.В.**, старший преподаватель,  
филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Вязьма

**Antonova Y.V.**, senior teacher,  
branch FGBOU VPO "MGIU", Vязьma

#### Аннотация

*В статье рассмотрены особенности инновационного процесса в России, раскрыто понятие инновации и определены аспекты интернационализации экономики. В рамках проведенного исследования выявлены характеристики процесса интернационализации, проанализированы особенности интеграции России в мировое экономическое пространство.*

#### Abstract

*The paper considered the features of the innovation process in Russia, disclosed the concept of innovation and identified the aspects of internationalization of the economy. As part of the study identified the characteristics of the process of internationalization, analyzed the features of the Russia's integration into the world economy.*

*Ключевые слова: интернационализация экономики, инновационная экономика, инновационный процесс*

*Keywords: internationalization of the economy, innovation economy, innovation process*

В августе 2012 г. Россия вступила в ВТО и сделала очередной шаг на пути своего развития и интернационализации экономики. На сегодняшний день остается все меньше стран, не затронутых процессами интернационализации экономики. Феномен «открытой экономики», или интернационализации экономики, на основе процесса интеграции, возник во второй половине XX в. в результате научно-технической революции и ускорения процесса вступления государств в международное разделение труда, обмена продукцией и информацией.

Интернационализация – это процесс становления и развития общих черт и свойств, ведущих к углублению экономической взаимозависимости национальных экономических систем, которые являются субъектами мирового воспроизводственного процесса.

Процессы интернационализации протекают в некоем континууме, один полюс которого – независимость, другой – зависимость; где-то посередине находится взаимозависимость.

Реформы, начатые в России в 90-х годах XX века, ориентированы на развитие рыночной экономики. Они совпали по времени с перестройкой мировой экономики. Концепции, которые описывали производство и торговлю последние десятилетия, требуют пересмотра, поскольку стратегия субъектов хозяйственной деятельности адаптируется к новой обстановке – глобализации и интернационализации.

Экономические и особенно социальные последствия этих мировых сдвигов наиболее заметны в промышленном секторе. В Европе, несмотря на историче-

ское разнообразие подходов, внедряется новая индустриальная политика с целью оживления предпринимательской структуры и инновационной деятельности.

На сегодня Россия находится на пути модернизации промышленного комплекса, на котором сказывается вхождение в ВТО. Поэтому имеет смысл обратиться к европейскому опыту реиндустриализации и проанализировать его, с целью отыскания способов наиболее безболезненного вливания России в мировое экономическое сообщество.

В Европе разработана экономическая стратегия с целью повышения производительности и снижения производственных затрат на основе технологической модернизации и внедрении инноваций, а также перемещения производства в страны с низкими трудовыми издержками. Такая стратегия вызвала сужение внутреннего спроса, что побудило предприятия делать главную ставку на экспорт. Давление, оказываемое крупными фирмами с целью открытия рынков и либерализации торговли, было благоприятно воспринято, как об этом свидетельствуют меры по дерегулированию, поддержанные Всемирной торговой организацией.

Открытие и либерализация торговли, вытекающие из приоритета, отдаваемого экспорту, способствовали снижению значения регулирования внутреннего спроса, обеспечивавшегося национальными государствами. Отныне заработная плата и затраты на услуги коллективного пользования перестали быть каналом сбыта, а стали рассматриваться как затраты, способные подорвать конкурентоспособность отечественных предприятий.

Реиндустриализация в Европе – результат решений и действий, вытекающих из логики рынка. Ее можно было предвидеть, тем более что она затронула секторы и территории неодинаково.

С распадом советской производственной системы, в России начался процесс социальных и экономических изменений, вызванных снижением или полным прекращением индустриальных активностей в регионе или стране, особенно в тяжелой промышленности и в индустриальном производстве, данный процесс принято называть деиндустриализацией. Постсоветская деиндустриализация происходит на фоне развала плановой экономики и вторжения рыночных подходов. Крушение закрытой модели плановой экономики, приведшее к разрыву межотраслевых связей в большей части бывшей советской системы производства, вызвало спад отечественной промышленности. К этому фактору прибавилась и конкуренция на внутренних рынках между отечественной продукцией и импортными товарами с Запада. Особенности развития экономики этого периода носят сугубо политический.

Специфика постсоветской деиндустриализации связана с трудностями проведения политики реформирования экономики. Одну из них можно объяснить неготовностью постсоветских руководителей скорректировать свои действия в соответствии с новой реальностью. Другая трудность имеет финансовый характер. Также следует подчеркнуть технологическое отставание, поскольку Советский Союз был исключен из инновационного процесса, играющего центральную роль в приспособлении предложения к новым рыночным условиям. Моральный износ установившихся производственных мощностей, отличающихся слабой производительностью, энергоемкостью, вредным влиянием на окружающую среду, незргономичностью, с одной стороны, и устаревание промыш-

ленного производства, нормы которого часто очень далеки от требований Всемирной торговой организации – с другой, свидетельствуют об экономических проблемах прошлого.

Всемирная торговая интеграция приводит к тому, что стоимость товаров и основных фондов измеряется по шкале мировых рынков и по этой причине промышленная политика, основанная на принципе исключения, рано или поздно приведет к результатам, противоположным поставленным целям. Это значит, что европейский опыт в области реиндустриализации имеет поучительный характер, тем более что при этом действия государства перестраиваются для учета экономической логики, лежащей в основе глобализации и приведшей государства к принятию общих точек зрения на реализуемую стратегию.

Глобализация сейчас охватывает все уровни производительных систем. Ситуация, воспринимаемая как удовлетворительная в масштабе региона или страны, может уже не отвечать требованиям мировой конкуренции. Многочисленные примеры показывают, что выигрывают те регионы, которые способны благодаря историческим условиям или в результате эффективной политики по обустройству территории создать обстановку привлекательности, обеспечивающую возникновение территориально сконцентрированных промышленных зон, бесспорно конкурентоспособных в мировом масштабе.

С изобретением понятия конкурентных преимуществ Майкл Портер переносит на территории индустриальную логику создания преимуществ в конкурентных отношениях на данном рынке. Транснациональные фирмы занимают место главного действующего лица, поскольку они принимают решение о том, где вкладывать капитал. Их конкурентное преимущество вытекает из конкурентных преимуществ, созданных территориями. Поэтому именно региональный уровень служит оценочной величиной для конкурентных преимуществ [1].

Снижение существенности национального уровня немаловажно для осмысления пересмотра политики реиндустриализации. Она нацелена в основном на оживление территорий, тесно связанное со стратегией транснациональных компаний и, следовательно, с прямыми иностранными инвестициями. Именно путем объединения между транснациональными участниками и местной предпринимательской системой запускаются процессы развития, базирующиеся на интернационализации местных производителей.

Рынки сбыта промышленной продукции утратили национальные или локальные черты, поскольку торговая интеграция стала мировой, а интернационализация местного производства переместилась в центр реиндустриализации. Тем не менее, большинство местных предпринимателей выходят на международную арену не в одиночку, а с помощью более или менее значительного количества различных структур территории, на которой расположены их предприятия. Такая территориальная размерность интернационализации промышленных предприятий породила концепцию интернационализирующей среды, введенную в обиход для обозначения всех факторов, позволяющих связать динамику местной предпринимательской сети с динамикой мировой экономики.

Интернационализирующая среда представляет собой систему прочной кооперации, в которой совместный труд местных малых и средних предприятий, территориальных органов управления, государственных и негосударственных учреждений, научно-исследовательских центров, банковских систем направляет

на усиление доступности местных предприятий и привлекательности территории в международном масштабе.

Эта среда должна обладать особенно эффективной инфраструктурой в области транспорта, связи, промышленной и торговой застройки, обеспечивая при этом качественные условия жизни. Ведь привлечение транснациональных фирм означает также и прием высококвалифицированных работников и их семей. Кроме того, большую роль играют количество и качество услуг по международному менеджменту. Плотность внешнеторговых фирм или консультантов по международному развитию, предложения по региональной подготовке в вопросах международного менеджмента вносят свою лепту в качество интернационализирующей среды. Многие государственные и частные организации также задействованы в поддержке внешней торговли и в облегчении доступа на мировой рынок.

Исходя из указанных задач и на основе анализа преимуществ и слабых мест европейской промышленности, необходимо сформулировать варианты развития экономики России в условиях интернационализации.

В последние годы Европейская комиссия выработала методологию для разрешения проблем конкурентоспособности экономики. Данная методология опирается на сочетание трех факторов: анализа, консультации и действий.

Так и для российской экономики первоначальной основой должен быть анализ конкурентоспособности, для обоснования мер, предпринимаемых в индустриальной политике как по горизонтали, так и на отраслевом уровне. Подобного рода работы могут способствовать определению и упреждению структурных изменений и упрощать определение соответствующих мер сопровождения [2].

Действия, определенные в указанных рамках, должны способствовать появлению новых предпринимательских систем и повышению привлекательности территорий, а следовательно, конкурентоспособности. Соответственно, предлагается развивать промышленную кооперацию путем: интенсификации общения между заинтересованными промышленниками; поддержки реализации инициатив предприятий в проектах, имеющих общий интерес для сообщества; систематического определения препятствий, мешающих промышленной кооперации, с целью их устранения; изучения возможностей выработки новых инструментов, в том числе и правовых, для способствования такой кооперации, в частности, со странами Восточной Европы. Конкурентоспособность без учета затрат основывается на использовании предприятием новых знаний как в сфере технологий, так и в вопросах организации, менеджмента и экономического согласия. Научные исследования, инновация, квалификация работников, технологии информации и связи - это те сферы, на которые распространяются разворачиваемые действия с целью способствовать освоению предприятиями новых знаний.

#### *Литература*

1. Porter M. *The Impact of Location on Global Innovation. The Global Competitiveness Report. 2002-2003.* P. 227.
2. Комков Н.И., Балазян Г.Г., Бондарева Н.Н. *Требования и условия оценки эффективности бизнес-инноваций в условиях рыночной конкуренции / под ред. А.Г. Коровкина. Научные труды ИПП РАН. М.: Макс-Пресс, 2005.*

#### *Bibliography*

1. Porter M. *The Impact of Location on Global Innovation. The Global Competitiveness Report. 2002-2003.* P. 227.

2. Komkov N.I., Balayan G.G., Bondareva N.N. Requirements and conditions of evaluation of the effectiveness of business-innovation in a market competition / Editor A.G. Kkorovkina. Scientific papers of the Institute of Economic Forecasting of the Russian Academy of Sciences (Institute of Economic Forecasting). M.: Max-Press, 2005.

## ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РИСКОМ

*Problem of formation of the mechanism of management of innovative risk*

**Бережная Г.Г.**, старший преподаватель, м.э.н.,  
УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест

**Berezhnaya G.G.**, Senior Lecturer, m.e.n.,  
Brest State Technical University, Brest

*Данная статья раскрывает сущность инновационного риска. Автор описывает методологию управления риском, подходы к выбору методов управления инновационным риском, используемые в мировой практике, а также систему принципов управления рисками.*

*Ключевые слова: инновационный риск, неопределенность, оценка риска, управление инновационным риском.*

*This article opens essence of innovative risk. The author has described a methodology of management by risk, approaches to a choice of methods of control over the innovative risk, used in world practice, and also system of principles of risk management.*

*Key words: innovative risk, uncertainty, risk assessment, management of innovative risk.*

Рыночная экономика несет в себе риск хозяйственной деятельности предприятия. В условиях перехода к инновационной экономике деятельность предприятий стран Восточной Европы подвержена еще большему риску. Неустойчивая экономическая среда, внутри которой действуют предприятия, предполагает необходимость систематического анализа финансового состояния. При этом основным объектом исследования должны стать не только финансовые, но и инновационные риски предприятия, и возможные пути снижения их воздействия.

В неоклассической теории проблема риска не рассматривается, так как в принципе, отсутствует неопределенность ситуации. Поэтому, для множества возникающих в условиях рыночной неопределенности и риска хозяйственных задач классические методы и модели оказываются недостаточными.

Во-первых, в системе рыночной экономики мировая экономическая наука столкнулась с необходимостью изучать весьма сложные объекты и процессы, для которых нет, и не предвидится в ближайшее время целостной теории, позволяющей использовать имеющийся математический арсенал классических методов и моделей. Риск и неопределенность рыночных отношений возникают в результате взаимодействия многочисленных объектов, внутрифирменных и межхозяйственных процессов. Способы взаимодействия и количество объектов, подлежащих анализу, нередко определяются в ходе самого процесса.

Во-вторых, если даже математические модели и могут быть построены и имеются методы их решения, все же в ряде случаев они остаются непригодными из-за огромного объема различных операций, которые необходимо выполнить.

В-третьих, возникают ситуации, когда хорошей на первый взгляд моделью системы является определенный метод, например задача линейного, нелинейного или динамического программирования. Однако, процессы, происходящие в реальной экономической системе, не поддаются формализации (слабоструктуризуемые или неструктуризуемые системы).

Не существует единого мнения, какие методы должны быть использованы при выборе решения и способа определения приемлемого риска. Все существующие в мировой практике подходы можно разделить на две группы:

Процессо-ориентированные подходы и стратегически ориентированные подходы. При первом подходе лицо, вырабатывающее решение, берет за основу процесс, который будет использован для принятия решения по управлению риском. Когда такой процесс выбран, уже не требуется никакого обоснования правил, по которым происходит процесс принятия решений.

Стратегически ориентированные подходы более обоснованы, централизованы и публичны, а также имеют более ясную логику.

Рынок можно рассматривать как ярко выраженный процессно-ориентированный подход, при котором предполагается, что взаимодействие производителей и потребителей приведет к таким решениям по риску, при которых продукция и действия «слишком рискованные» не будут конкурентоспособны по сравнению с лучшими альтернативами.

Баланс «затраты-выгода» можно рассматривать как типичный стратегически ориентированный подход. Конечно, стратегически ориентированные подходы вписываются в общественные процессы и часто определяют стратегию деятельности внутри этих процессов.

Подходы, которые объединены общим названием «формальный анализ», исходят из предпосылки, что задача управления риском может быть решена умозрительно с помощью различных формальных математических методов на основе достаточно адекватно сформулированной модели системы. Все такие подходы, базирующиеся на экономических теориях и теории управления, имеют некоторые общие особенности:

- концептуализация проблем приемлемого риска как проблем принятия решения, т.е. требование выбора между альтернативными способами действия;
- методология «разделяй и властвуй». Сложные комплексные задачи разбиваются на более простые компоненты, которые могут быть решены независимо и затем скомбинированы, чтобы получить полную оценку;
- жестко предписанные правила принятия решения. Все элементы комбинируются в соответствии с формальной процедурой, и решение принимается в строгом соответствии с полученными результатами;
- использование единой метрики. Все компоненты анализа сводятся к единому критерию (например, к стоимостным характеристикам или вероятностям и пр.);
- беспристрастность принятия решения [1].

Все эти методы строятся на чисто формальных, объективных оценках независимо от характера рассматриваемой проблемы. Модели формируются таким образом, чтобы были четко описаны все возможные последствия событий, выбор был измеримым и все возможные решения четко идентифицированы.

Одной из основных причин неэффективного управления рисками является отсутствие ясных и четких методологических основ этого процесса. Анализ приводимых в литературе принципов управления рисками показывает их разрозненность, а отдельным попыткам их систематизации присуще множество спорных моментов. Тем не менее, анализ исследований в области методологии управления рисками с учетом требований современной экономики позволяет сформировать систему принципов управления рисками:

- решение, связанное с риском, должно быть экономически грамотным и не должно оказывать негативного воздействия на результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия;
- управление рисками должно осуществляться в рамках корпоративной стратегии организации;
- при управлении рисками принимаемые решения должны базироваться на необходимом объеме достоверной информации;
- при управлении рисками принимаемые решения должны учитывать объективные характеристики среды, в которой предприятие осуществляет свою деятельность;
- управление рисками должно носить системный характер;
- управление рисками должно предполагать текущий анализ эффективности принятых решений и оперативную корректуру набора используемых принципов и методов управления рисками.

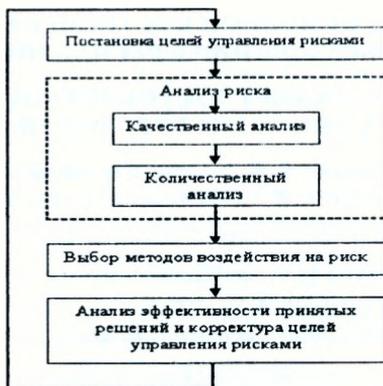
Методы управления рисками весьма разнообразны. Из сложившейся на настоящий момент мировой практики достаточно четко видно, что у белорусских специалистов с одной стороны, и западных исследователей с другой, сложились вполне четкие предпочтения в отношении методов управления рисками. Наличие подобных предпочтений обусловлено в первую очередь, характером экономического развития государства и, как следствие, группами рассматриваемых рисков.

Однако, несмотря на различия в предпочтениях, следует учитывать, что развитие экономических отношений в Беларуси способствует внедрению западного опыта и, как следствие, сближению белорусского и западного подходов к управлению и исследованию рисков. Сущность каждого этапа управления рисками предполагает применение различных методов. Весь процесс управления рисками отображён на рисунке 1.

Этап постановки целей управления рисками характеризуется использованием методов анализа и прогнозирования экономической конъюнктуры, выявления возможностей и потребностей предприятия в рамках стратегии и текущих планов его развития.

На этапе анализа риска используются методы качественного и количественного анализа: методы сбора имеющейся и новой информации, моделирования деятельности предприятия, статистические и вероятностные методы и т.п.

Качественный анализ рисков представляет собой выявление всех возможных рисков, его главная задача – определить факторы риска, этапы работы, при выполнении которых он возникает. Качественная оценка связана с влиянием принятых решений на экономические интересы, с временными факторами, с регулированием экономических отношений на различных уровнях народного хозяйства.



**Рисунок 1 – Процесс управления рисками**

Количественный анализ риска – это численное определение размера конкретных видов риска как по отдельности, так и в совокупности. В основе количественной оценки любого риска должна лежать зависимость между определенными размерами потерь и вероятностью их возникновения. Эта зависимость находит выражение в виде кривой вероятностей возникновения конкретного уровня потерь.

На третьем этапе производится сопоставление эффективности различных методов воздействия на риск: избежания риска, снижения риска, принятия риска на себя, передачи части или всего риска третьим лицам, которое завершается выработкой решения о выборе их оптимального набора.

На завершающем этапе управления инновационными рисками выбранных методов воздействия на риск. Результатом данного этапа должно стать новое знание о риске, позволяющее, при необходимости, откорректировать ранее поставленные цели управления риском [2].

Таким образом, на каждом из этапов используются свои методы управления инновационными рисками. Результаты каждого этапа становятся исходными данными для последующих этапов, образуя систему принятия решений с обратной связью. Такая система обеспечивает максимально эффективное достижение целей, поскольку знание, получаемое на каждом из этапов, позволяет корректировать не только методы воздействия на риск, но и сами цели управления рисками.

Все вышеперечисленное позволяет сделать вывод о том, что для эффективного анализа и последующего управления инновационным риском в хозяйственной деятельности предприятия необходимо применять целый комплекс методов, что, в свою очередь, подтверждает актуальность разработки комплексного механизма управления инновационными рисками.

#### **Литература**

1. Чернова Г.В. *Практика управления рисками на уровне предприятия*. – СПб.: Питер, 2005 – с. 176
2. Шапкин А.С., Шапкин В.А. *Теория риска и моделирование рискованных ситуаций: учебник*. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2006. – с. 291

## ИННОВАЦИИ – ОСНОВНОЙ ИНСТРУМЕНТ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

### INNOVATION - MAJOR TOOL FOR IMPROVING QUALITY OF EDUCATION IN THE REPUBLIC OF BELARUS

*Веремейко Л. В., старший преподаватель,  
Гаврилюк А. В., ассистент кафедры МЭМИ,  
УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест*

*Veremeyko L.V., art. teacher, m.e.s. chair GEMI,  
Gavrilyuk A.V., assistant chair GEMI,  
Brest State Technical University, Brest*

*Аннотация к статье: Рассматриваются современные принципы работы по повышению качества образовательной деятельности в Республике Беларусь. Приведена статистическая информация об инновационном развитии в Республике Беларусь. Подчеркивается необходимость применения инновационных подходов в образовательной системе. Представлена сравнительная характеристика традиционных и инновационных видов лекционных занятий.*

*Abstracts: A study of modern principles to improve the quality of education in the Republic of Belarus. The statistical information on the innovative development of the Republic of Belarus. Emphasizes the need for innovation in the educational system. The comparative characteristic of traditional and innovative types of lectures.*

*Ключевые слова: качество, высшее образование, инновации, методы обучения, традиционные лекции, инновационные лекции.*

*Key words: quality, higher education, innovation, teaching methods, traditional lectures, innovative lectures.*

В Республике Беларусь повышение качества образования является одним из важнейших приоритетов образовательной политики государства. От решения этой достаточно актуальной задачи, стоящей перед современным образованием, зависит проведение успешной его модернизации, что включает в себя пересмотр целей, содержания и методов обучения с учетом динамичных требований рыночной экономики и общества.

На сегодняшний момент времени выявлены определенные направления, благодаря которым строится работа по повышению качества образования.

**Таблица 1 – Современные принципы качественной образовательной деятельности в Республике Беларусь**

Принципы	Содержание принципа
1. Дифференцированный характер качества	В условиях широкого разнообразия учебных заведений и образовательных программ необходимо разработать минимальный набор критериев, которые должны быть конкретизированы на уровне учреждения образования
2. Ясность и доступность критериев качества	При наличии различных критериев качества на уровне учебных заведений, они должны быть понятны и прозрачны для целевой аудитории, так как это позволит обеспечить ей осознанный и информированный выбор конкретного ВУЗа

Продолжение таблицы 1

3. Ответственность учреждений образования	Система обеспечения качества образования будет эффективна в том случае, когда учебные заведения будут ответственны за ее реализацию внутри ВУЗа: осуществлять стратегическое планирование, разрабатывать собственные политики качества и постоянно оценивать свои достижения в данном направлении
4. Сближение с международной практикой	Данный принцип позволит: повысить конкурентоспособность национальной системы образования на международных рынках образовательных услуг, успешно интегрировать в мировое образовательное пространство и укрепить равноправное международное сотрудничество в сфере науки и образования
5. Динамичность образовательной деятельности	Темпы научно-технического прогресса, рост объемов научных знаний, появление новых профессий требуют непрерывной трансформации содержания образования и внедрения инновационных методов преподавания

Источник: собственная разработка автора на основе анализа теоретических источников

Анализируя представленные принципы качественного образования, необходимо особо отметить последний принцип в данном перечне – динамичность, благодаря которому у студентов формируются качества и компетенции, необходимые для успешной деятельности будущего молодого специалиста в рыночных условиях. В связи с этим нацеленность образовательного процесса на непрерывное обновление и внедрение педагогических инноваций является одним из важнейших критериев качества.

В современном интенсивно развивающемся обществе появляется необходимость применения инновационных подходов в образовательной системе, что предполагает принципиально новый подход в подготовке квалифицированных научных кадров.

**Таблица 2 – Индикаторы науки и инновационного развития РБ**

Показатели	Ед. и зм.	Годы				
		2005	2008	2009	2010	2011
1. Уд. вес расходов на образование в общей сумме расходов консолидированного бюджета	%	13,0	10,4	0,6	15,7	17,3
2. Доля сектора высшего образования во внутренних затратах на НИР и инновационные разработки	%	17,0	14,1	13,6	12,6	9,6
3. Учреждения образования, выполнявшие НИР и инновационные разработки в рамках образовательных программ высшего образования	ед.	37	44	43	43	67
4. Объем оказанных услуг инновационного характера организациями сферы услуг	млн. руб.	...	881	32,7	127,5	220

Определенные ресурсы, готовность к реализации инноваций для осуществления этого подхода в республике имеется, что подтверждается статистическими данными, приведенными в таблице 2.

Поэтому, в настоящее время инновационная педагогическая деятельность является одним из существенных компонентов образовательной деятельности любого учебного заведения. Именно данный вид деятельности не только создаст основу для создания конкурентных преимуществ того или иного учреждения на рынке образовательных услуг, но и определяет направления профессионального роста преподавателя, реально способствует личностному росту студентов.

Не вызывает сомнения, что инновационная деятельность ВУЗа неразрывно связана с научно-методической деятельностью профессорско-преподавательского состава и учебно-исследовательской работой студентов. Под инновациями в образовании понимается процесс совершенствования педагогических технологий, совокупности методов, приемов и средств обучения. Инновации в образовании внедряются непосредственно в организацию учебного процесса, в программы и методики. В настоящее время происходит трансформация традиционных лекций как способа передачи готовых знаний преподавателя и необходимой информации в виде монолога.

В данной статье попытаемся кратко охарактеризовать традиционные и новые варианты подачи лекционного материала, направленные как на интенсификацию учебного процесса, так и на развитие личностных качеств обучаемых.

**Таблица 3 – Сравнительная характеристика различных видов академических лекций вуза**

Наименование лекций	Краткая характеристика лекции	Основные достоинства
<b>Традиционные (информационные) лекции</b>		
1. Вводная лекция	Знакомит студентов с целью и назначением курса, его ролью и местом в системе учебных дисциплин, даётся краткий обзор курса.	Помогает студентам получить общее представление о предмете, ориентируя их на самостоятельную деятельность.
2. Текущая лекция	Зависит от содержания и характера излагаемого материала, но существует общий структурный каркас, применимый к любой лекции.	Обеспечивает обучаемых современной информацией в доступной для их понимания и усвоения форме с целью формирования основ профессиональных знаний.
3. Установочная лекция	Предполагает освещение некоторых принципиальных вопросов – установок по тем или иным проблемам, по которым существует общепринятая точка зрения.	Акцентируется внимание на основных положениях нормативных и основополагающих документов.
4. Обзорная лекция	Осуществляется систематизация знаний на более высоком уровне.	Происходит лучшее запоминание пройденного материала, рассматриваются особо трудные вопросы, выносимые на экзамен.
<b>Инновационные лекции</b>		
1. Проблемная лекция	Новый теоретический материал представляется в форме проблемной задачи, в которой имеются противоречия.	Происходит активное участие студентов в поиске способа решения проблемной задачи. Это один из способов диалогового (интерактивного) обучения.
2. Лекция-дискуссия	Это организованное обсуждение круга вопросов по изучаемой теме со студентами под руководством лектора. Порядок проведения дискуссии предполагает этапы начала обсуждения и оценку результатов обсуждения.	Появляются возможности выявить мнения, идеи, переживания одновременно нескольких студентов, сопоставить их в непосредственном общении, понять целый комплекс личностных и профессиональных качеств участников дискуссии.
3. Бинарная лекция	Является продолжением и развитием проблемного изложения материала в диалоге двух преподавателей. Здесь моделируются реальные ситуации обсуждения теоретических и практических вопросов двумя специалистами.	Создаёт условия для актуализации имеющихся у студентов знаний, позволяет более глубоко и всесторонне понять изучаемые проблемы, их связь с практикой. Представляет реальную возможность для развития самих лекторов.

Продолжение таблицы 3

4. Лекция - визуализация	Представляет собой устную информацию, преобразованную в визуальную форму. При подготовке необходимо изменить, переконструировать учебную информацию по теме лекционного занятия в визуальную форму для представления студентам через технические средства обучения или вручную.	Формирует у студентов профессиональное мышление за счет систематизации и выделения наиболее значимых элементов содержания обучения.
5. Лекция с заранее запланированными ошибками	Одновременно выполняет стимулирующую, контрольную и диагностическую функцию.	Развивает у студентов умение оперативно анализировать профессиональные ситуации, выступать в роли экспертов, оппонентов, рецензентов.
6. Лекция пресс-конференция	Называется тема лекции и студенты письменно задают вопросы по данной теме. Затем преподаватель сортирует вопросы и начинает читать лекцию, которая строится в виде связного раскрытия темы, где даются соответствующие ответы. В конце лекции преподаватель проводит итоговую оценку вопросов.	Позволяет преподавателю и студентам отрабатывать умения задавать вопросы и отвечать на них, выходить из трудных коммуникативных ситуаций, формировать навыки доказательства и опровержения, учета позиции человека, задавшего вопрос.

Резюмируя представленный материал, необходимо отметить, что инновационный характер образования становится важнейшим инструментом в его конкуренции с другими социальными институтами. В современной социально-экономической ситуации не только содержание, но и формы, технологии обучения важны для создания позитивной ориентации молодежи на образование.

**Литература**

1. Педагогика и психология высшей школы: Учебное пособие. – Ростов – на – Дону: Феникс, 2002. – 544 с.
2. Статистический сборник «Наука и инновационное развитие в Республике Беларусь-2012» // Национальный статистический комитет РБ [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://belstat.gov.by/homer/ru/indicators/science.php>. - Дата доступа - 28.10.2012.

**References**

1. *Pedagogy and psychology of higher education: the manual.* - Rostov - on - Don: Phoenix, 2002. - 544 p.
2. *Statistical book "Science and innovation development in the Republic of Belarus-2012" // National Statistical Committee of the Republic of Belarus.*

**ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ БЛАГОПРИЯТНОГО  
ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В РОССИИ**

**THE PROBLEMS OF FORMING A FAVOURABLE INVESTMENT  
CLIMATE IN RUSSIA**

**Глазова С.С., старший преподаватель,  
филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Рославль**

**Glazova S.S., senior teacher filiation,  
branch FGBOU VPO "MGIU", Roslavl**

*Эта статья посвящена проблемам, которые возникают на пути создания благоприятного инвестиционного климата*

*This article is devoted to the problems arising on the way of creation of a favorable investment climate*

*Ключевые слова: инвестиционный климат, фондовая биржа, портфельные инвестиции, акции, капитал*

*Keywords: the investment climate, the stock exchange, portfolio investments, shares, capital*

Инвестиционный климат страны – это абсолютно все политические, экономические, социальные и финансовые факторы, которые оказывают прямое воздействие на приток внутренних и внешних инвестиций. Таким образом, инвестиционный климат включает в себя совокупность самых важных условий, которые создаются для инвестора в каждой конкретной стране. Россия по реальному состоянию инвестиционного климата занимает 120 место в мире (ежегодный экономический рейтинг «Doing Business 2012») Почему это происходит? И каким образом это влияет на состояние российского фондового рынка? Попробуем разобраться. Главным инструментом по привлечению иностранного капитала в России является РТС-ММВБ. ЗАО "ФБ ММВБ" на протяжении многих лет является ведущей фондовой биржей России и крупнейшей в Восточной Европе. Сегодня ФБ ММВБ входит в организационную структуру ОАО Московская Биржа. На бирже обращается более 1400 ценных бумаг порядка 700 эмитентов. По данным World Federation of Exchanges, ФБ ММВБ входит в ТОП-20 крупнейших бирж мира по суммарной капитализации торгуемых в ней акций. Торги на бирже организованы в электронной форме на базе современной торговой системы, к которой подключены региональные торговые площадки и удаленные терминалы. В состав участников торгов Фондовой биржи ММВБ входят более 650 организаций – профессиональных участников рынка ценных бумаг, клиентами которых являются порядка 700 тысяч инвесторов – юридических и физических лиц. Фондовая биржа ММВБ оказывает широкий спектр услуг эмитентам, включая вывод на биржу существующих акций, листинг и первичное размещение (IPO). Клиенты биржи могут совершать сделки с ценными бумагами таких крупнейших эмитентов, как: Газпром, Сбербанк России, ГМК "Норильский никель", ЛУКОЙЛ, НК "Роснефть", Банк ВТБ, Сургутнефтегаз, АК "Транснефть", РусГидро, Мобильные ТелеСистемы и др. В настоящее время выход на биржу в России обходится раза в 1,5 дешевле, чем аналогичная операция в Лондоне. С уменьшением интереса к российским компаниям на Западе, размещение акций внутри России станет не менее привлекательным. Кроме того, интересы российских инвесторов, а вместе с ними и интересы российских фондовых бирж, защищает и Федеральная Служба по Финансовым Рынкам. ММВБ занимает достойное место среди ведущих бирж мира. По совокупному объему торгов (в 2006 г. – 52,04 трлн. руб. или 1925 млрд. долл., среднесуточный объем сделок – 211 млрд. руб. или 7,8 млрд. долл. ) она является крупнейшей биржей в России, странах СНГ и Восточной Европы. Рост объема биржевых сделок по корпоративным ценным бумагам позволил Фондовой бирже ММВБ войти в первую 20-ку ведущих фондовых бирж мира, что дает ей возможность играть роль центра формирования ликвидности на российские активы, основной фондовой площадки для международных инвестиций в акции и облигации ведущих российских компаний. ЗАО «Фондовая биржа ММВБ» – ведущая фондовая площадка, на которой ежедневно идут торги по ценным бумагам около

600 российских эмитентов, включая «голубые фишки» – ОАО «Газпром», РАО «ЕЭС России», ОАО «Лукойл», ОАО «ГМК Норильский никель», ОАО «Сбербанк России», ОАО «Ростелеком», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «Мобильные ТелеСистемы», ОАО «Татнефть», ОАО «Уралсвязьинформ» и др. – с общей капитализацией почти 900 млрд. долларов. В состав участников торгов ФБ ММВБ входят 590 организаций – профессиональных участников рынка ценных бумаг, клиентами которых являются более 270 тысяч инвесторов. В 2006 году объем сделок на ФБ ММВБ достиг 20,4 трлн. руб. (755 млрд. долл.), включая сделки с акциями – 14,9 трлн. руб. (550 млрд. долл.), что составляет более 90% совокупного биржевого оборота на российском рынке.

Но, к сожалению, существует огромное количество факторов, от которых биржа находится в косвенной зависимости: динамика цен на нефть, курс рубля, состояние мировых торговых площадок, европейский долговой кризис и т.д. Однако существует и прямая зависимость, которая выражается в том, что около 50% всего капитала фондового рынка России обеспечивается иностранными инвесторами. Такие иностранные инвестиции называют портфельными – не дающими права участия в управлении предприятием, таким образом, иностранные инвесторы занимают только лишь наблюдательную позицию. Согласитесь, что половина всего капитала – это очень существенная зависимость. Все надежды иностранных инвесторов возложены на покупку акций, которая позволяет инвесторам зарабатывать на экономическом росте. Россия входит в число развивающихся рынков, потенциал которых оценивается очень высоко, т.е. зарубежный капитал на нашей бирже появляется с надеждой на потенциальный рост российской экономики. Но не всё так благополучно, как хотелось бы. Объем иностранного капитала мог бы быть в разы больше, если бы инвесторов не отпугивал российский инвестиционный климат. Международный рынок портфельных инвестиций намного больше, чем рынок прямых иностранных инвестиций, а это означает, что привлечение этих денег может оказать существенное влияние на развитие российской экономики и поднять вверх котировки фондового рынка России.

Приток иностранного капитала в любую страну, а также эффективность капиталовложений определяются преимуществами инвестиционного климата в данной стране. Основными препятствиями для притока иностранного капитала в Россию являются: неотработанность законодательства, чрезмерные налоги, отсутствие механизма защиты иностранных инвестиций, криминогенность обстановки, распространение коррупции. За последние годы Россия потеряла ощутимое количество реальных иностранных инвесторов, которые желали вложить средства в российский предприятия, но были вынуждены отказаться от этого. Причинами отказа стали:

- высокие издержки и, как следствие, неконкурентоспособность производств в России;
- сложные и запутанные способы регистрации инвестиций в российские предприятия;
- неуступчивость российских партнёров, а также их неадекватная оценка вклада российской стороны;
- резкое расхождение между словами и делами российских руководителей и чиновников (почти все компании жалуются на то, что на встречах с российски-

ми руководителями высокого уровня – членами правительства, министрами, руководителями субъектов Российской Федерации – их заверяют в том, что им предоставят помощь в решении возникших проблем, но когда дело доходит до непосредственных исполнителей, движение полностью останавливается);

- неготовность руководителей российских предприятий к конкретным действиям и сотрудничеству с иностранными инвесторами, низкий уровень менеджмента.

Неблагоприятный инвестиционный климат имеет для страны, принимающей инвестиции, реальное денежное выражение, в котором исчисляются материальные потери вследствие недополучения значительных инвестиций и низкой эффективности «работающих» капиталовложений. Большую роль в оценке социальной среды для инвестиций играют показатели отношения к иностранным инвестициям в обществе, степень его расхождения, наличие или отсутствие согласия по основным вопросам экономического и социального развития страны, уровень безработицы, возможность забастовок. Инвестклимат России на Западе очень жестко привязывают к политике. Конечно, эти страхи сильно преувеличены, зачастую иностранцы просто не до конца понимают суть происходящих в России событий. Однако на сегодняшний день это фактор номер один, являющийся «камнем преткновения» для притока иностранных инвестиций.

По подсчетам Банка России, отток капитала из России в первом квартале 2012 года составил 35,1 млрд. долл. Большинство экспертов связывает это с проходившими выборами президента, митингами и неопределенностью относительно состава будущего правительства. Западное сообщество требует реформ, которые бы радикально улучшили инвестиционный климат в России.

Некоторые российские эксперты считают, что инвестиционный климат существенно улучшит дальнейшее совершенствование системы негосударственных пенсионных фондов, которые являются социально-финансовыми организациями, уже на сегодняшний день обладающими значительным инвестиционным потенциалом (по состоянию на 01.04.2012 г. объем пенсионных накоплений в России превышает 4 триллиона рублей и с каждым годом будет только увеличиваться). Таким образом, можно сделать вывод о том, что российский фондовый рынок имеет огромную возможность для существенного роста в перспективе, но для этого требуется ликвидация внутренних и внешних барьеров с целью улучшения инвестиционного климата.

### ***Литература***

1. *Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».*
2. *Федеральный закон от 29 июля 1998 г. № 136-ФЗ «Об особенностях эмиссии и обращения государственных и муниципальных ценных бумаг».*
3. *Федеральный закон от 22 апреля 1996 г. № 39-ФЗ «О рынке ценных бумаг» (в редакции последующих изменений и дополнений).*
4. *Закон РФ от 20 февраля 1992 г. № 2383-1 «О товарных биржах и биржевой торговле» (в редакции последующих изменений и дополнений).*
5. *Закон РФ от 12 декабря 1991 г. № 2033-1 «О налоге на операции с ценными бумагами» (в редакции последующих изменений и дополнений).*
6. *Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов / Пер. с англ. Под ред. Л.П. Бельх. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007.*
7. *Вахрин П.И. Организация и финансирование инвестиций (сборник практических задач и конкретных ситуаций): учеб. пособие. М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2009.*

8. Гитман Л.Дж., Джонк М.Д. *Основы инвестирования: Пер. с англ. М.: Дело, 20010.*
  9. Ендовицкий Д.А. и др. *Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности. Методология и практика. М.: Финансы и статистика, 2011.*
  10. Ковалев В.В. *Методы оценки инвестиционных проектов. М.: Финансы и статистика, 2011.*
  11. Лившиц В.Н., Виленский П.А., Смоляк С.А. *Теория и практика оценки инвестиционных проектов в условиях переходной экономики. М.: Дело, 2012.*
  12. Лимпиловский М.А. *Основы оценки инвестиционных и финансовых решений. М.: ООО Издательско-Консалтинговая Компания ДеКа, 2008.*
  13. Липиц И.В., Коссов В.В. *Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа: Учебно-справочное пособие. М.: БЕК, 2012.*
  14. Марковиц Г., Шарп У. *Инвестиционный портфель и фондовый рынок. М.: Дело, 2012.*
  15. *Проблемы инвестиционного климата в России. – URL: <http://www.sberex.ru/article/137>.*
- Дата обращения 28.11.12г.
16. Черкасов В.Е. *Международные инвестиции. М.: Дело, 2011.*

## **ВЕНЧУРНЫЙ КАПИТАЛ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ**

### **VENCHURNY CAPITAL IN THE COUNTRIES OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE**

**Горбатова О.В., старший преподаватель,  
филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Рославль**

**Gorbatova O.V., senior teacher,  
branch FGBOU VPO "MGIU", Roslavl**

*Эта статья посвящена проблеме инвестиций в научно - техническое и инновационное развитие в странах Центральной и Восточной Европы.*

*This paper is concerned with the problem of investments in science - technical and innovative development in the countries of Central and Eastern Europe.*

*Ключевые слова: инвестиции, развитие, инновационный, научный*

*Keywords: investments, development, innovative, scientific*

Рисковый капитал и инвестиции в научно-техническое развитие, часто называемые в совокупности венчурным капиталом, становятся все более важным экономическим инструментом в постсоциалистических странах Центральной и Восточной Европы. Венчурный капитал используется в основном для финансирования деятельности быстро развивающихся фирм и потому играет важную роль в обеспечении конкурентоспособности промышленности в целом. Не случайно страны с развитым рынком венчурного финансирования (США, Япония, Германия, Великобритания, Нидерланды) выступают как крупнейшие экспортеры продукции высоких технологий.

Единого определения венчурного капитала пока не существует. В общем, виде его можно охарактеризовать как экономический инструмент, используемый для финансирования ввода в действие компании, ее развития, захвата или выкупа инвестором при реструктуризации собственности. Инвестор предоставляет фирме требуемые средства путем вложения их в уставный капитал и (или) выделения связанного кредита. За это он получает оговоренную долю (необязательно в форме контрольного пакета) в уставном фонде компании, которую он

оставляет за собой до тех пор, пока не продаст ее и не получит причитающуюся ему прибыль.

Для рискованного капитала в отличие от кредита гарантии фирмы не имеют решающего значения. Важнее для него наличие привлекательного и реального предпринимательского замысла, а также менеджмента, способного претворить его в жизнь. Долгосрочные вложения осуществляются не только в форме денег, но и путем оказания конкретной помощи мелким и средним фирмам, что способствует превращению их в крупные компании.

Из-за повышенного риска венчурный капитал предоставляется под более высокий процент, чем кредит, как правило, из расчета 25 - 35% годовых (точная ставка устанавливается при детализации инвестиций).

Венчурные вложения можно разделить на четыре группы: стартовые, в период развития компании, при реализации определенной операции, прочие. Венчурное инвестирование производится посредством специально созданных фондов, которыми руководят управляющие компании. Они могут быть независимыми или принадлежать финансовым институтам, но выступать в качестве независимых.

Существуют три основных рынка венчурного капитала – США и Канада, Юго-Восточная Азия, Европа. Обычно под европейским рынком подразумевается рынок Западной Европы, однако все чаще внимание инвесторов привлекают государства Центральной и Восточной Европы. Перспективными считаются также рынки Израиля, Индии и Австралии. По поводу потенциала Китая мнения экспертов расходятся и его возможности являются предметом дискуссий. Остальные регионы (Ближний Восток, кроме Израиля, Южная Америка, Африка и др.) считаются относительно непривлекательными для венчурного капитала. Точный учет венчурных вложений в региональном разрезе отсутствует.

В последние годы заинтересованность инвесторов во вложениях в венчурные фонды усиливается.

Вложения венчурного капитала можно анализировать с учетом стадии развития компаний – объектов инвестирования по отраслевому принципу, а также в зависимости от объема капиталовложений.

США и Канада традиционно ориентируются на финансирование в первую очередь новых и очень молодых инновационных объектов. Серьезные изменения в их инвестиционной политике произошли в 80 - е годы, когда под воздействием избыточной денежной массы, появившейся в связи с выходом на рынок венчурного капитала мощных пенсионных фондов при довольно небольшом количестве качественных проектов, был осуществлен ряд вложений, приведших впоследствии к крупным потерям.

В связи с этим некоторые инвесторы перестали финансировать начальные стадии развития фирм и перешли к менее рискованному финансированию более поздних этапов. Ряд фирм стал финансировать отдельные сделки, другие расширили границы своей инвестиционной стратегии и начали поиск выгодных проектов в новых областях деятельности (например, в биотехнологии). В 90-е годы такая политика привела к оживлению промышленности и резкому увеличению объема венчурного капитала.

В Западной Европе венчурный капитал используется в основном на цели развития. Однако, по мере расширения финансирования отдельных сделок, в большинстве случаев приносящего более низкий доход, но связанного со зна-

чительно меньшим риском, венчурный капитал континентальной Европы в 90-е годы начал ориентироваться на эту область инвестирования. В ряде стран рост предпринимательства на базе венчурного капитала во многом вызван возникшим в 80-е годы повышенным интересом управленческого персонала к приобретению предприятий, на которых он занят. Такая структура венчурного капитала характерна сегодня прежде всего для Великобритании и Франции. Исключением для Европы являются Нидерланды, где венчурное финансирование получило широкое распространение и организовано примерно так, как в Северной Америке. В Германии структура венчурного капитала представляет нечто среднее между его структурой в Нидерландах и Франции. В США преобладают вложения в высокие технологии. В последние годы фирмы, основанные на базе инновационных технологий, составили там около 60% всех компаний, куда был направлен венчурный капитал. Что касается Западной Европы, то здесь венчурные инвестиции распределяются между отраслями достаточно равномерно, и процесс финансирования программ развития охватывает широкий спектр компаний, не ограничиваясь фирмами, использующими высокие технологии.

Динамика вложений венчурного капитала на западноевропейском рынке свидетельствует о долгосрочной тенденции роста, который в последние годы резко ускорился.

Страны Центральной и Восточной Европы пока еще значительно отстают от западноевропейских государств по уровню развития рынка венчурного капитала. Рисковые инвестиции, ставшие возможными после ликвидации "железного занавеса", предпринимались нередко во взаимосвязи с массовой приватизацией. На начальных этапах трансформации экономики здесь отсутствовали институты, обладающие капиталом и ноу-хау, необходимыми для реализации венчурных вложений стандартными для западных стран методами.

Хотя первоочередные инвестиции все же были осуществлены, это в основном было сделано в традиционной кредитной форме, часто без должного предварительного анализа. Многие проблемы, с которыми сегодня приходится сталкиваться банкам Чешской Республики и других стран с трансформируемой экономикой, возникли в результате применения неэффективных финансовых инструментов для венчурных вложений. Вместе с тем большинство экспертов сходится во мнении, что рынок венчурного капитала в государствах Центральной и Восточной Европы обладает большими возможностями для дальнейшего роста. Это в первую очередь вызвано необходимостью создания развитой инновационной и дистрибуторской инфраструктуры.

В целом проникновение иностранных инвесторов венчурного капитала на рынок Центральной и Восточной Европы вызвано как причинами внешнего характера (уходом инвесторов из проблемных регионов, например из Юго-Восточной Азии, диверсификацией портфеля инвестиций), так и причинами внутреннего характера, связанными с привлекательностью этого региона для венчурного финансирования.

Начался процесс реструктуризации предприятий. После в той или иной мере формально проведенной приватизации начинают появляться подлинные собственники.

Параллельно с этим распадаются нежизнеспособные экономические конгломераты, возникают новые структуры. Для развития и расширения масштабов вновь созданных компаний требуются венчурные вложения.

Постепенно с различной интенсивностью набирает силу процесс совершенствования рынка капитала и правового обеспечения. Создается впечатление, что в ближайшее время могут быть введены в действие необходимые правовые нормы и правила торговли, сопоставимые с принятыми в развитых странах.

После 1989 г. в странах Центральной и Восточной Европы возникли миллионы предпринимателей, большинство которых ограничили свою деятельность малыми предприятиями локального характера или со временем прекратили свою деятельность. Тем не менее значительная часть представителей данной группы все же выжила. За последнее время эти люди научились действовать в изменившихся условиях и образовали новую предпринимательскую элиту, что стало позитивным фактором для привлечения иностранных инвесторов.

В течение ближайших 20 лет при стабильном политическом климате в странах Центральной и Восточной Европы рынок венчурного капитала будет развиваться ускоренными темпами.

Исходя из вышеизложенного можно сделать вывод, что сфера венчурного финансирования в странах Центральной и Восточной Европы будет постепенно увеличиваться. Расширение данной области деятельности неразрывно связано с увеличением экспорта товаров. По завершении начальных стадий развития, реализуемых в пределах внутреннего рынка, предприятия, производящие современную и привлекательную для покупателей продукцию, все в большей степени будут ориентироваться на экспорт. Это открывает благоприятные перспективы и для внешнеторговых фирм, которые благодаря сотрудничеству с фондами венчурного капитала могут получить совокупный эффект, приносящий прибыль всем участникам.

#### *Литература*

1. Аммосов Ю.П. *Венчурный капитализм: от истоков до современности*. СПб.: РАВИ, 2005.
2. Боер Ф. П. *Оценка стоимости технологий. Практические примеры оценки стоимости технологий*. М.: Олимп-бизнес, 2007.
3. Глэдстоун Д., Глэдстоун Л. *Инвестирование венчурного капитала*. Днепропетровск: Баланс бизнес букс, 2006.
4. Каширин А. И., Семенов А. С. *Венчурное инвестирование в России*. М.: Вершина, 2007.
5. Кэмпбелл К. *Венчурный бизнес: новые подходы*. М.: Альтина Бизнес Букс, 2008.
6. Фияксель Э. *А Теория, методы и практика венчурного бизнеса*. СПб.: Издательство Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов, 2006.

## **СУЩНОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПРИНЦИПЫ ЕГО ОЦЕНКИ**

### **ESSENCE OF INNOVATIVE POTENTIAL AND PRINCIPLES OF ITS ASSESSMENT**

**Ермакова Э. Э., старший преподаватель,  
УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест**

**Yermakova Eleanora  
Brest State Technical University, Brest**

*В статье изучены терминологические основы сущности инновационного потенциала и его составляющих, рассматриваются теоретико-методологические подходы к оценке инновационного потенциала социально-экономических*

систем. Определены основные принципы, которым должны отвечать показатели, применяемые для анализа и оценки инновационного потенциала исследуемой системы.

*Ключевые слова:* инновация, потенциал, управление, оценка, конкурентоспособность.

*This article consider some conceptions which applies to detection essence of innovation, author studied terminological basis of innovative potential and its components. Author considers some theoretical and methodical approaches to the parameters estimation of social-economic system's innovational potential. The basic principles for the analysis and an assessment of innovative capacity of studied system are defined.*

*Key words:* innovation, potential, management, assessment, competitive ability.

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

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

Одним из подходов к анализу сущности инновационного потенциала является его представление в виде трех составляющих - ресурсной, инфраструктурной и результативной, которые взаимодополняют друг друга и выступают как единое целое.

**Ресурсная** составляющая является основой функционирования и развития инновационного потенциала, определяется как совокупность ресурсов, которые система может использовать для осуществления инновационной деятельности. Она включает в себя следующие основные компоненты, имеющие различное функциональное назначение: материально-технические, информационные, финансовые, интеллектуальные, человеческие и другие виды ресурсов.

*Материально-технические ресурсы* определяют технические возможности осуществления инноваций, возможности освоения мировых производственно-технических достижений, технологический уровень производства, возможность применения новых технологий и в соответствии с этим производства новых видов продукции при эффективном использовании факторов производства.

Следующая компонента ресурсной составляющей – *информационные ресурсы*, представляющие собой систему инновационной деятельности, включающую данные о политике государства по совершенствованию национальной инновационной системы, составе и структуре научно-технического потенциала, его возможностях и важнейших результатах; национальном законодательстве, регламентирующем вопросы организации научно-технической и инновацион-

ной деятельности, создания, охраны и использования объектов интеллектуальной собственности; ценности важнейших для страны проектов, направленных на создание новейших ресурсосберегающих технологий, развитие наукоёмких импортозамещающих и экспортноориентированных производств, охрану окружающей среды [1].

Значимость информационных ресурсов в современном обществе повышается, информация становится важнейшим ресурсом и фактором общественного развития.

*Финансовые ресурсы* характеризуются совокупностью источников и запасов финансовых возможностей, которые есть в наличии и могут быть использованы для реализации конкретных целей и заданий. Одним из показателей финансового потенциала является инвестиционная привлекательность анализируемой системы [2]. Очевидно, что благоприятный инвестиционный климат принципиально важен для активизации инновационной деятельности.

Особым элементом ресурсной составляющей являются *интеллектуальные ресурсы*, которые формируются человеком. Используя творческие способности и возможности человека, идеи превращаются в результаты интеллектуальной деятельности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, товарные знаки, ноу-хау), которые могут быть эффективно использованы в инновационной деятельности.

Основной компонентой ресурсной составляющей инновационного потенциала являются *человеческие ресурсы*, способные к генерированию и решению инновационных задач. Основными качественными показателями выступают знания, способность усваивать и расширять знания, талант, опыт, квалификация, образование, творческие способности человека, которые позволяют адаптироваться к непрерывно меняющимся технологиям.

Человеческий ресурс выступает главной творческой силой, поскольку человек обладает навыками, знаниями, способностями и генерирует новые идеи, воплощаемые затем в инновационной деятельности. Данная компонента оказывает непосредственное влияние не только на ресурсную составляющую инновационного потенциала, но и на инфраструктурную и, особенно результативную составляющую [1].

Ресурсный потенциал, по мнению Г.Г. Жиц, целесообразно определять не как совокупность ресурсов, находящихся в распоряжении социально-экономической системы, а как способность системы использовать их для достижения желаемого результата и, прежде всего, применительно к сути рассматриваемой категории, способность системы осуществлять нововведения для того, чтобы получить этот результат [3].

**Инфраструктурная** составляющая представляет собой условия инновационного развития, является связующей между научно-технической разработкой и производством, т.е. между ресурсной и результативной составляющими инновационного потенциала. Представляет собой совокупность организаций, ресурсов и средств, обеспечивающих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обслуживание инновационной деятельности. Включает оценку ресурсов государственной поддержки для создания благоприятного инновационного климата, а

также инфраструктурные ресурсы инновационной сферы (наличие научно-производственных центров, организаций, выполняющих исследования и разработки, технопарков, бизнес-инкубаторов, инновационных центров, центров трансфера технологий, информационных и маркетинговых центров, научно-технических библиотек, венчурных фондов).

**Результативная** составляющая отражает результат реализации ресурсных возможностей, является характеристикой достигнутого уровня использования инновационного потенциала. Другими словами, результирующий компонент - это способность системы использовать существующие ресурсы для достижения желаемого результата. Выражается результат в виде внедрённых новых технологий, в темпах роста новой продукции, в показателях численности занятых в инновационной сфере, в динамике роста инновационно-активных предприятий, т.е. в количественных и качественных показателях изменения системы. Основным показателем, характеризующим результативную составляющую инновационного потенциала, является способность системы эффективно использовать полученные новшества в практике для повышения качества жизни населения, для развития науки, промышленности, оборонного потенциала страны.

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

Именно так характеризовал инновационный потенциал И.А. Шумпетер: инновационный потенциал следует оценивать положительно тогда, когда он позволяет воплотить новацию в конкретный результат, который послужит основой для следующего инновационного витка [4].

Инновационный потенциал характеризуется системой показателей, которые в совокупности дают представление о развитии инновационных процессов, о конкурентоспособности социально-экономической системы.

На основе экономического анализа статистических показателей оценка инновационного потенциала исследуемой системы определяется по следующим направлениям:

- оценка ресурсной составляющей;
- оценка инфраструктуры;
- оценка результативной составляющей инновационного потенциала.

Набор показателей, характеризующих инновационный потенциал может быть достаточно разнообразен, но, вместе с тем он должен соответствовать следующим принципам: принцип научной обоснованности; принцип системности; принцип синергичности; принцип комплексности; принцип репрезентативности; принцип достоверности; принцип динамичности; принцип сопоставимости.

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

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

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

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

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

Принцип достоверности требует отбор показателей, которые обладают измеряемостью, обоснованностью и статистической достоверностью (в этой связи предлагается отказаться от качественных индикаторов, оцениваемых экспертно).

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

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

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

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

#### *Литература*

1. Гаджиев, А.Г. *Макроэкономическая динамика северных регионов России* / Ю.А. Гаджиев, В.И. Акопов, Д.В. Колечков, М.М. Стыров и др. – Сыктывкар: Информационно-издательский центр отд. Коми научного центра УрО РАН, 2009. – 332 с.

2. Матвейкин, Л.В. *Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография* / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько, В.П. Таров, Л.Н. Чайникова, О.И. Лепунова. – М.: «Издательство Машиностроение-1», 2007. – 284 с.

3. Жиц, Г.Г. *Ресурсы и способности: продолжение рассуждений о методологии оценки инновационного потенциала социально-экономических систем различного уровня сложности* // Г.Г. Жиц *Инновации* № 07 (117), 2008. 69-73 с.

4. Шумпетер, Й.А. *Теория экономического развития*. Й.А. Шумпетер - М: Прогресс, 1982. - 355 с.

## РЕКЛАМА КАК НОВЫЙ ВИД КОММУНИКАЦИИ И ВАЖНЕЙШАЯ ИНТЕГРАТИВНАЯ ЧАСТЬ КУЛЬТУРЫ

### ADVERTISING AS A NEW KIND OF COMMUNICATION AND THE MOST IMPORTANT INTEGRATIVE PART OF CULTURE

*Жучкова С.В., старший преподаватель,  
филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Рославль*

*Zhuchkova S.V., senior teacher,  
branch FGBOU VPO "MGIU", Roslavl*

*Эта статья посвящена проблеме исследования рекламного текста как  
важнейшей интегративной части культуры современного общества.*

*This paper addresses the problem of research of an advertising text as an integra-  
tive part of culture of modern society*

*Ключевые слова: реклама, коммуникативный процесс, культурный процесс,  
система ценностей общества, новация.*

*Keywords: Advertisement, communicative process, cultural process, system of val-  
ues of a society, innovation*

Культура современного общества представляет собой информационно-коммуникационную систему, специфика которой обусловлена новыми способами производства и передачи информации. Коммуникация сегодня формирует коллективное сознание и управляет поведением людей. Особым, новым видом коммуникации все чаще называется реклама, которая «способствует формированию жизненных ценностей, выработке стиля жизни», и в данном аспекте трактуется как «пятая власть, регулирующая саму жизнь общества» [4, с. 247]. Широкая экспансия средств массовой коммуникации (радио, телевидение, Интернет) привела к тому, что жизнь современного общества невозможно представить без рекламы. Ее способность воздействовать на сознание общества, создавать и диктовать ценности, а также оказывать влияние на социальный статус участников рекламной коммуникации уже не вызывает сомнений. Этим объясняется интерес ученых к исследованию текста рекламы как важнейшей интегративной части культуры и нового вида коммуникации.

Реклама как феномен социальной реальности находится на стыке различных сфер человеческой деятельности. По мнению ученых, она представляет собой фокус, где пересекаются познавательные интересы исследователей проблем экономической социологии, экономики предпринимательства, теории управления, социальной психологии, философии, культурологии, лингвистики. Поскольку исследованиями в области рекламы занимаются специалисты самых разных профилей, существует множество ракурсов, с которых можно определить понятие «реклама». Мы остановимся на исследовании данного понятия с точки зрения лингвистики: реклама как тип коммуникации в настоящее время изучена недостаточно.

В научной среде существует несколько десятков определений рекламы. Остановимся на тех, которые трактуют понятие «реклама» с позиций процесса коммуникации.

Словарь Ожегова определяет рекламу следующим образом: «Реклама – это оповещение различными способами для создания широкой известности, привлечения потребителей, зрителей» [3, с. 674].

Маркетологи и рекламисты рассматривают рекламу как сложную форму общения, взаимодействия и взаимопонимания людей, в результате которой они приобретают некие средства для последующей коммуникации с другими представителями так называемых референтных групп, то есть в определенном смысле реклама – это коммуникация для коммуникаций.

Исследователи рекламных текстов свидетельствуют, что реклама – это одна из сфер использования языка, где он служит прежде всего инструментом увещательной коммуникации, целью которой является побудить слушающего определенным образом модифицировать свое поведение, а именно поведение потребительское (Ю.К.Пирогова, А.Б.Паршин и др.).

С точки зрения лингвистики, «реклама – это форма коммуникации, которая пытается перевести качества товаров и услуг, а также идеи на язык нужд и запросов потребителя» [5, с. 54].

Известный ученый-лингвист Н.Н.Кохтев дает следующее определение исследуемому явлению: «Реклама – это оповещение людей всевозможными способами для создания широкой известности чему-либо или кому-либо, информация о потребительских свойствах товаров и преимуществах различных видов услуг с целью их реализации и создания на них активного спроса, о примечательных событиях экономической, культурной и политической жизни с целью вызвать деятельное участие в них людей» [2, с. 3].

Основываясь на данных определениях, под рекламой мы понимаем особый вид коммуникации (вербальная, слуховая, визуальная или невербальная) между автором (рекламодателем) и читателем (покупателем) в форме неличного обращения, представления, объявления, который содержит прагматическую установку – целенаправлен на продвижение товаров, идей, услуг посредством оказания воздействия на реципиента. В качестве реципиента рекламной коммуникации выступает телезритель, слушатель, читатель прессы, прохожий на улице или пассажир общественного транспорта.

Истоки рекламы лежат в сфере общественной практики, производственной, трудовой, художественной деятельности. С развитием форм межчеловеческой коммуникации реклама действует как ответ на потребность человека в передаче духовно-ценностных отношений, позволяющий индивиду (коллективу) подключать свою самоценную единичность к общественной.

Всякое рекламное сообщение возникает как осмысленное «послание». Это означает, что у его истоков стоит объект (индивидуальный или групповой), наделяющий «послание» ценностными значениями. Он реализует при этом определенную социокультурную норму отношения к предметному миру или впервые ее задает. Помимо объекта, формирующего осмысленное «послание», всегда существует также объект воспринимающий. Этот второй объект тоже является носителем некоторых установок. И если его установки близки установкам первого, между ними возможно взаимопонимание, и смысл, вкладываемый в «послание», будет адекватно воспринят. Это и есть элементарный акт рекламной коммуникации – минимальная единица коммуникационного анализа. В первичных формах коммуникации реклама становится манифестом тех отно-

шений бытия, в которых соединяются смысловое и предметное, духовное и материальное, человеческое и внешнее человеку, психическое и социально-психологическое. Реклама – новый вид коммуникации – устраняет все национальные границы, связывая в единую сеть самые отдаленные уголки. Способность к быстрому охвату самых широких аудиторий, владение технологическим подходом проектирования превращает рекламу в важный фактор, трансформирующий всю систему духовного производства.

Как важнейшая интегративная часть культуры, реклама является одним из наиболее массовых информационных ресурсов культуры и средств ее распространения. Содержание и общий облик рекламы отражает культурный облик народа; как структурный компонент культуры она адаптирует его к новым социальным ролям и ценностям, способам регуляции своего поведения и деятельности в разнообразной обстановке. «Покажите мне рекламу той или иной страны, и я расскажу вам все об этой стране», – говорил американский социолог Д. Бурстин. Рекламные объявления не просто называют и описывают товар – они говорят нам об интересах и желаниях людей, их мыслях и чувствах, ценностях и идеалах, привычках и обычаях, об их образе жизни, мышления и поведения. В каждой стране содержание и общий облик рекламы отражают культурный облик народа [1:19]. Благодаря механизму традиции достигается преемственность, возникают взаимосвязи живущих между собой людей. Конструирование культурного процесса есть напряженное взаимодействие, включающее модификацию, отрицание уже застывших смыслов и создание новых. Культура, таким образом, – это передача и развитие традиций при помощи новаций. Но со временем любая новация, если она принимается большинством, сама превращается в традицию. Вот почему любая рекламируемая новинка может стать неотъемлемой частью нашей жизни, но если рекламируемый продукт не вошел в культуру, не стал ее частью, не был принят как новация, то рекламную акцию можно считать провальной.

Как средство трансляции культурной информации, реклама выполняет проактивную роль в усвоении личностью (обществом) ценностей культуры в культурном обмене и в своих конкретных общественных типовых проявлениях сама есть проект. По мнению Чагана Н.Г., реклама проектирует информацию, а опосредованно – человека и общество. Реклама – до известной степени – обозначает цивилизованность и культуру, способность населения быть обществом, а не толпой. И в этом втором ее значении восстанавливается генетически исходное понимание рекламы как процесса культивирования. Слово, знаки, мифы, символы олицетворяют, например, образ страны происхождения товара/услуги, идеи, составляют ресурсную базу, обеспечивающую «ядро технологии» рекламы.

Таким образом, реклама как новый вид коммуникации и важнейшая интегративная часть культуры оказывает влияние на мотивационно-поведенческую сферу реципиентов, формирует и транслирует системы ценностей общества, воздействует на восприятие мира человеком. Она осуществляет такую важную функцию, как содействие прогрессу через внедрение в сознание человека новых знаний и новых представлений о способах совершенствования своей жизни.

Лингвистический уровень рекламного текста строится на общечеловеческих (глобальных) и национально-специфичных понятиях, идеях, концептах, сценариях, которые складываются в некоторую более или менее упорядоченную ког-

нитивную систему, отражающую иерархию ценностей и прагматические интересы и интенции языковых личностей, выступающих в качестве участников коммуникации, которая осуществляется в контексте рекламного дискурса.

#### *Литература*

1. Кармин А.С. Психология рекламы. – СПб.: Изд. ДНК, 2004. – С. 19.
2. Кохтев Н.Н. Реклама: искусство слова. Рекомендации для составителей рекламных текстов. – М.: Издательство МГУ, 1997.
3. Ожегов С.И. Словарь русского языка. – М. 1991.
4. Практическая психология: учебник / Под ред. М.К. Татушкиной. – СПб.: Дидактика Плюс, 2000.
5. Сендидж Ч. Реклама: теория и практика/Ч.Сендидж, В.Фрайбургер, К.Ротцолл. – М.: Прогресс, 1989. С.54
6. Чаган Н.Г. Реклама в социокультурном пространстве: традиции и современность // Маркетинг в России и за рубежом. 2000. №2.

## **ПРОБЛЕМЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ**

### **PROBLEMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE COUNTRIES OF EASTERN EUROPE**

**Ивашенко С.М., старший преподаватель,  
филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Вязьма**

**Ivashchenko S.M., senior teacher,  
branch FGBOU VPO "MGIU", Vyazma**

#### *Аннотация*

*Статья посвящена особенностям инновационного развития стран Восточной Европы, попыткам интенсифицировать догоняющее развитие на основе активизации инновационной деятельности. Отмечается тенденция общеэкономической активизации всех категорий предпринимательства к увеличению инвестиций в различные формы инновационной деятельности.*

#### *Abstract*

*The article deals with character of innovation development in Eastern Europe, efforts to intensify the catching up growth through increased innovation activity. The trend of general economic revitalization of all categories of businesses to increase investment in various forms of innovation is underlined.*

*Ключевые слова: страны с экономикой догоняющего развития, политика инновационного развития, человеческий капитал.*

*Keywords: countries with economies catch-innovation policy development, human capital.*

Мировой финансово-экономический кризис обострил проблему поиска путей развития стран Восточной Европы, привлек повышенное внимание к анализу перспектив технологического и инновационного развития данного региона. Обширность и разнообразие региона объективно выражается в дальнейшей регионализации этого пространства с учетом природно-географических, этнонациональных и этноконфессиональных особенностей. В геополитическом отно-

шении современная Восточная Европа включает Венгрию, Польшу, Словакию, Чешскую Республику, страны бывшей Югославии (Боснию и Герцеговину, Македонию, Сербию, Словению, Хорватию, Черногорию) Беларусь, Украину, страны Балтии (Литву, Латвию и Эстонию), Южного Кавказа (Армению, Азербайджан и Грузию), Болгарию, Румынию и Молдову.

В данном регионе расположены страны с совершенно разным инновационным потенциалом. Практика экономического развития стран мира выделяет три модели экономического роста:

- 1) устойчивого экономического роста;
- 2) догоняющего развития;
- 3) прорывного экономического роста [1].

По классификации ООН государства Восточной Европы входят в группу «стран с экономикой догоняющего развития». Такая модель предполагает, что для создания условий для быстрого и устойчивого долгосрочного экономического роста, для успешного преодоления отставания от промышленно развитых стран требуется не только внедрение прогрессивных технологий уже в сформировавшихся отраслях, но и активизация инновационной деятельности в целом. Для достижения поставленных целей необходимо исправить существующие структурные недостатки, присущие национальным инновационным системам стран с экономикой догоняющего роста. К таким недостаткам можно отнести:

- недостаточную инновационную активность малого и среднего предпринимательства. Инновационной деятельностью, как правило, занимаются лишь несколько крупных отечественных предприятий (чаще всего, государственных). Малые и средние предприятия являются самым слабым звеном национальной инновационной системы, о чем свидетельствует очень низкая доля инновационной активности таких предприятий;

- недостаточную инновационную активность отечественного предпринимательства в целом. Зарубежные компании вкладывают в НИОКР

- и инновационную деятельность сравнительно больше средств, чем отечественные фирмы;

- отсутствие взаимодействия между крупным, средним и малым предпринимательством.

В функционировании этой модели основной акцент принадлежит накоплению собственных ресурсов развития, прежде всего постепенному формированию интеллектуального капитала (подготовке высокопрофессиональных кадров) и развитию сферы исследований и разработок (от направленности к адаптации заимствованных у западных стран технологий к постепенному созданию собственных технологий). На этой основе «догоняющие страны» увеличивают экспорт своей продукции, улучшают его структуру и расширяют свое присутствие на мировых рынках.

В результате данные страны постепенно усиливают свои экономические позиции и накапливают технологический капитал для дальнейшего движения по восходящей траектории [1].

Несомненным преимуществом стран Восточной Европы является то, что они обладают достаточно высоким инновационным потенциалом, который определяется значительной численностью высококвалифицированных кадров специалистов и ученых, развитой сферой исследований и разработок. Способность

экономики внедрять результаты инновационной деятельности во многом зависит от подготовленности кадров и программ повышения профессиональной квалификации на производстве. Ряд стран взяли на вооружение программы стимулирования внедрения инноваций, главным образом с позиций эффективного использования человеческого капитала.

В числе примеров можно назвать, в частности, программы, разработанные в последнее время в Беларуси, Литве, Словакии, Словении, Эстонии и т.д. Например, в Беларуси в основу новых подходов было заложено требование выбора приоритетов научно-технической деятельности, усиление значения конкурсного отбора инновационных проектов, финансируемых из государственного бюджета. В стране наметились положительные сдвиги в динамике численности научных сотрудников, замедлились темпы оттока кадров из отрасли [2].

Более чем в 2 раза уменьшилась доля работников отрасли «Наука и научное обслуживание», занятых на других предприятиях, в учреждениях и организациях республики; наукоемкость ВВП упала с 1,47% в 1990 г. до 0,62% в 2002 г., но к 2011 году достигнута относительная стабильность. В частности, наметились положительные сдвиги в динамике численности научных работников, замедлились темпы оттока кадров из отрасли, что с середины 2000-х гг. дает постепенный рост численности научных работников; наукоемкость ВВП стабилизировалась в районе 0,7%.

Более широкий обмен этим опытом и изучение примеров успехов и неудач других стран может стать благодатной почвой для дальнейшего совершенствования мер политики и повышения их эффективности. Восемь позиций в лидирующей группе стран с «очень высоким» уровнем развития человеческого потенциала в новом рейтинге ИРЧП занимают страны Восточной Европы: Чешская Республика (28-е место), Словения (29-е место), Словакия (31-е место), Эстония (34-е место), Венгрия (36-е место), Польша (41-е место), Литва (44-е место), Латвия (48-е место). Большинство остальных стран региона входят во вторую четверть рейтинга по ИРЧП – в группу стран с «высоким» уровнем развития человеческого потенциала: Черногория (49-е место), Румыния (50-е место), Хорватия (51-е место), Болгария (58-е место), Сербия (60-е место), Беларусь (61-е место), Азербайджан (67-е место), Босния и Герцеговина (68-е место), Украина (69-е место), Македония (71-е место), Грузия (74-е место), Армения (76-е место); одно государство – в группу со «средним» уровнем развития человеческого потенциала: Молдова (99-е место) [2].

В Молдове инновационное предпринимательство развито слабо: полностью отсутствует статистика об инновационной активности бизнеса; социологические исследования на предмет выявления предприятий инновационного типа не проводятся; в законодательных документах по развитию республики имеются отдельные программы, связанные с инновационным развитием, но они не носят целостного характера. За рамками программ остаются ключевые аспекты взаимодействия малого инновационного бизнеса, научных и образовательных организаций и крупных промышленных компаний. Отсутствует единая организационная основа, которая бы обеспечивала целостное управление инновационной стратегией и развитием [2].

В последнее время важной тенденцией стала общеэкономическая активизация инновационной деятельности путем стимулирования малого и среднего

предпринимательства к увеличению инвестиций в НИОКР в частности и в другие формы инновационной деятельности в целом. Общей проблемой стран Восточной Европы является сравнительно невысокий уровень расходов на НИОКР. Общий объем расходов на НИОКР остается невысокими по отношению к валовому внутреннему продукту и в них по-прежнему преобладают средства государственного бюджета, а не затраты на собственные НИОКР частных компаний. Одним из условий решения этой задачи, требующей наращивания как государственных, так и частных расходов на НИОКР, является координация совместных усилий государственного и частного сектора в соответствии с взаимно согласованными национальными инновационными приоритетами.

Содействие распространению новых знаний в экономике требует проведения политики, ориентированной на развитие различных форм партнерских связей. В сфере НИОКР это предполагает установление различных форм партнерских связей между государственным и частным секторами, которые способствуют передаче знаний и приближению НИОКР к потребностям бизнеса. Некоторые страны Восточной Европы опробовали в этом отношении разные модели, такие, как совместные центры НИОКР (Польша), долгосрочные кооперационные соглашения (центры профессиональных знаний в Эстонии и центры сотрудничества в сфере НИОКР в Венгрии), сетевые механизмы и территориальные производственно-технологические комплексы (Венгрия, Чешская Республика), национальные технологические платформы (Польша). В Армении, например, действует филиал расположенной в Кремниевой долине США компании Synopsys Inc, мирового лидера в области автоматизированного проектирования электроники. За 5 лет данный филиал превратился в самый крупный R&D-центр Synopsys Inc (за пределами Кремниевой долины) [3].

В Литве начнет действовать Центр научных исследований IBM. Литва будет сотрудничать с международной технологической компанией IBM в области научных исследований, поощрении развития пользующихся спросом на международном рынке нанотехнологий, технологий в области здравоохранения и в сфере регулирования интеллектуальной собственности [3].

Таким образом, в политике инновационного развития в странах Восточной Европы можно выделить основные моменты:

✓ в странах Восточной Европы с экономикой догоняющего развития на проводимую политику влияют дополнительные факторы, связанные с продолжающимися процессами преобразований и стремлением преодолеть проблемы, унаследованные от прошлого;

✓ для успешного функционирования модели «экономики догоняющего роста», которая присуща большинству стран Восточной Европы, необходимо создать фундамент для экономического роста на основе развития и внедрения инновационных технологий на всех уровнях;

✓ основным направлением инновационной политики большинства стран Восточной Европы является переход к новому этапу формирования инновационного общества – построению экономики, базирующейся преимущественно на генерации, распространении и использовании знаний.

Инвестиции в человеческий капитал превращаются в наиболее эффективный способ размещения ресурсов; важной тенденцией стала общеэкономиче-

ская активизация инновационной деятельности путем стимулирования малого и среднего предпринимательства к увеличению инвестиций в различные формы инновационной деятельности.

#### **Литература**

1. Доклад о развитии человека 2010 года «Реальное богатство народов: пути к развитию человека» [Электронный ресурс] / Официальный сайт ООН. – Режим доступа: <http://www.un.org/rw/development/hdr/2010/>

2. Перчинская, Н. Возможен ли инновационный прорыв в Молдове? [Электронный ресурс] / Форум Молдовы. – Режим доступа: <http://forumoldova.com/2010/11/12/natalya-perchinskaya-vozmozhen-li-innovatsionnyiy-proryiv-v-moldove/>

3. Центр научных исследований IBM вскоре начнет действовать в Литве [Элек. ресурс] / Группа сайтов РИА Новости. – Режим доступа: <http://www.rian.ru/science/20100916/276293675.html>

#### **Literature**

1. The Human Development Report 2010, "The Real Wealth of Nations: Pathways to Human Development" [electronic resource] / Official site of the United Nations. – Access mode: <http://www.un.org/rw/development/hdr/2010/>

2. Perchinskaya, N. Is a innovative breakthrough in Moldova? [Electronic resource] / Forum Moldova. - Mode of access: <http://forumoldova.com/2010/11/12/natalya-perchinskaya-vozmozhen-li-innovatsionnyiy-proryiv-v-moldove/>

3. IBM research center will soon start operating in Lithuania [electronic resource] / GroupSitesRIANovosti. -Modeofaccess: <http://www.rian.ru/science/20100916/276293675.html>

## **ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН**

### **POSSIBILITY OF INNOVATION DEVELOPMENT OF EASTERN EUROPEAN COUNTRIES**

**Леонова Е.А., старший преподаватель,  
УО «Московский государственный индустриальный университет», г. Москва**

**Leonova E.A., senior teacher,  
Moscow State Industrial University, Moscow**

#### **Аннотация**

В современных условиях одним из ключевых факторов развития экономики Восточно-Европейских стран выступают инновации, в связи с чем, большое внимание уделяется анализу перспектив инновационного развития стран ЕС. В статье анализируются перспективы стратегического вывода страны с низкого старта на более высокий уровень развития и преодоления разрыва с наиболее развитыми странами мира.

#### **Abstract**

In modern conditions, a key factor in the economic development of the East European countries are the innovations, and therefore, much attention is paid to the analysis of the prospects for the development of innovation in the EU. The article analyzes the prospects of strategic bring the country with low start at a higher level of development and bridging the gap with the more developed countries of the world.

**Ключевые слова:** перспективы, инновации, развитие стран ЕС.

**Keywords:** perspective, innovation and development of the countries EU.

С расширением интеграционных процессов в странах Европейского союза (ЕС) большое внимание уделяется анализу перспектив технологического и инновационного развития бывших стран-членов СЭВ, многие из которых являются странами-кандидатами ЕС. В отдельных исследованиях модель постсоветского технологического развития называют моделью «догоняющего роста» (catching up growth) по аналогии с динамично развивающимися восточно-азиатскими странами, в период высоких темпов их роста, основанных на успешной коммерциализации заимствованных у западных стран передовых технологий.

Модель «догоняющего роста» представляет собой модель стратегического вывода страны с низкого старта на более высокий уровень развития и преодоления разрыва с наиболее развитыми странами мира. В этой модели основной акцент принадлежит накоплению собственных ресурсов развития, прежде всего постепенному формированию интеллектуального капитала (подготовке высокопрофессиональных кадров) и развитию сферы исследований и разработок (от направленности к адаптации заимствованных у западных стран технологий к постепенному созданию собственных технологий). На этой основе «догоняющие страны» увеличивают экспорт своей продукции, улучшают его структуру и расширяют свое присутствие на мировых рынках. Восточно-европейские страны обладают достаточно высоким инновационным потенциалом, который определяется значительной численностью высококвалифицированных кадров специалистов и ученых, развитой сферой исследований и разработок.

Не имея достаточного опыта промышленного освоения конкурентных технологий, производства конкурентоспособной продукции, поддержания соответствия высоким мировым стандартам, не обладая необходимыми финансовыми ресурсами, в том числе для продвижения под собственными товарными знаками на мировых рынках, восточно-европейские страны возлагают большие надежды на модернизацию посредством включения в интеграционные процессы, осуществляемые Европейским союзом. В производственном секторе реально это происходит в основном по каналам проникновения западно-европейских многонациональных корпораций в хозяйственную систему этих стран путем субконтрактных отношений, различных форм прямых зарубежных инвестиций, а также создания международных стратегических альянсов. В настоящее время, к примеру, на долю предприятий с участием иностранного капитала приходится уже более половины продукции, выпускаемой предприятиями в Чехии, Словакии, Польше и почти две трети – в Венгрии.

Со стороны принимающих стран Восточной Европы внедрение иностранного капитала стало возможным в результате осуществленной здесь приватизации. Расширению деятельности ТНК в этом регионе благоприятствует проводимая правительственная политика, направленная на предоставление различных льгот для иностранного капитала (в том числе по налогообложению производимой, импортируемой и экспортируемой иностранными компаниями продукции). Несомненными преимуществами восточно-европейских для стран ТНК является относительно дешевая рабочая сила, имея в виду не столько уровень заработной платы, сколько соотношение между номинальной заработной платой и производительностью труда. Кроме того, многие эксперты указывают на то, что географическая близость данных стран к западно-европейскому рын-

ку также представляет собой несомненную привлекательность для проникновения западно-европейского капитала. На стороне факторов, «продвигающих» западно-европейские ТНК на восточном направлении, находится и тот, что в последние годы усилилось их конкурентное противостояние с японскими компаниями. Так, первыми компаниями, отреагировавшими на новые возможности, связанные с открытием рынков стран Восточной Европы, стали западно-европейские компании Philips, Siemens, Alcatel и Ericsson. Процесс принял достаточно стремительные темпы, и уже к концу 1990-х г.г., к примеру, только в Венгрии компания Philips установила сеть из 17 своих филиалов.

В результате интеграционной политики ТНК в странах Восточной Европы действительно происходит рост производительности труда, увеличивается доля производимой продукции на экспорт, повышается уровень соответствия международным стандартам. Так, например, в Венгрии уровень производительности труда на предприятиях с иностранным участием превышает уровень производительности труда на национальных предприятиях на 287%, производительности капитала – на 150%, отношение экспорта к объему продаж – на 260%.

Если рассматривать результаты процесса через финансовые показатели объемов привлеченного капитала, увеличения объемов производства товаров и услуг, роста доходов, то складывающаяся картина может показаться достаточно благоприятной. Но если анализировать содержательную сторону процесса, оценивать долговременные перспективы устойчивого развития данных стран, то следует отметить очень серьезную проблему, которую впервые обнаружили авторы недавно вышедшего на Западе исследования<sup>1</sup>, - это приход на смену разрушенной технологической системы, созданной в советский период, технологической системы, сформированной западно-европейскими ТНК с одновременным сокращением возможностей для формирования национальной инновационной системы. За фасадом финансовых потоков, поступающих по линии ТНК, происходит процесс системного замещения национальных взаимосвязей теми экономическими и технологическими взаимосвязями, которые сформированы в рамках ТНК. Фактически ТНК блокируют все «входы» и «выходы» процессов технолого-экономического развития данных стран. Рассмотрим эту проблему подробнее.

С разрушением системы разделения труда между бывшими социалистическими странами произошло разрушение и научно-технологической системы (прежде имевшей преимущественно военно-ориентированный характер). В условиях трансформации основной спрос на научно-технологические разработки, как известно, предъявляют частные компании, стремящиеся повысить коммерческий эффект от их внедрения в производство. Но, как показывает опыт стран Восточной Европы, в условиях доминирования зарубежных компаний в их экономике спрос на технологические разработки ТНК преимущественно предъявляют в своих странах, т. е. странах происхождения капитала. Более того, в условиях постепенного сдвига многих традиционных производств на Западе от применяемых «низких» технологий в область преимущественного использования «высоких» технологий в странах Восточной Европы формируется производство по «низким» технологиям, что позволяет ТНК продлить «жизненный цикл» технологии и соответственно увеличить коммерческий результат на освоенные ранее технологии. В то же время слабые позиции национальных ком-

паний, которые, как известно из практики инновационного развития многих зарубежных стран, должны формировать спрос на новые технологии, содействовать расширению и углублению сферы исследований и разработок, способствовать созданию национальных технологических альянсов, ограничивают возможности для развития инновационных процессов на собственной, национальной, основе. Происходит все больший разрыв между исследованиями, все еще осуществляемыми в области фундаментальных разработок научными организациями и учреждениями данных стран, и их прикладным использованием для получения коммерческого результата частными компаниями на рынке. Сфера прикладных исследований в основном ориентирована на адаптацию тех технологий, которые произведены западноевропейскими странами, а исследователи фактически вынуждены имитировать западные технологические разработки. Одним из наиболее негативных последствий складывающейся ситуации является то, что квалифицированные кадры ученых и специалистов, в том числе молодые, активно покидают страны Восточной Европы с целью получения престижного места работы по своей специальности в западных странах (преимущественно в США и Западной Европе).

Зависимость от импорта технологий проявляется в том, что страны Восточной Европы вынуждены ввозить даже исходные материалы (например, некоторые виды животных, сорта растений и семян, комплектующие изделия) для того, чтобы избежать сложностей, которые могут возникнуть в случае некачественных поставок со стороны национальных компаний. Особенную проблему в перспективе может создать растущая зависимость от импорта оборудования. Так, анализ этой проблемы на примере производства одежды в Польше и Румынии показывает, что проблема развития производства оригинального оборудования (*original equipment manufacturing*) для пошива одежды включает создание оборудования по раскрою ткани (эти решения во многом определяются вкусом и спросом, предъявляемым со стороны конечного потребителя), использование компьютерного дизайна для улучшения моделей и выполнения всех последующих операций по производству конечной продукции (от приобретения тканей до продажи готовых моделей в магазинах и салонах). В этой цепочке взаимозависимостей странам Восточной Европы отводится роль «промежуточного звена» (как правило, это пошив одежды) между созданием оригинальной модели и использованием широко известного в мире товарного знака ТНК для продвижения продукции на рынок. В этой цепочке оригинальное оборудование ТНК поставляется «в общем технологическом пакете», т.е. одновременно с оказанием консультационных услуг, поставкой комплектующих и деталей, обучением персонала. В некоторых случаях страны Восточной Европы импортируют промежуточные технологические товары и компоненты. Это характерно, например, для компонентов производства персональных компьютеров (за исключением производства несложных компьютерных корпусов), которые импортируются из западных стран. В судостроении используются ввозимые из ЕС компоненты, соответствующие западно-европейским технологическим стандартам, например радарные системы, двигатели, технические средства информационного контроля. Все это свидетельствует о том, что происходит практически полное замещение технологической системы стран Восточной Европы (от поставок материалов, технологических компонентов и оборудования до

производства и сбыта конечной продукции) и их инкорпорирование в технологические системы, созданные ТНК.

В долговременной перспективе такая системная зависимость от западного капитала может создать угрозу устойчивому развитию экономик стран Восточной Европы. Уже сегодня многие исследователи подчеркивают то, что ТНК могут менять свою стратегию под влиянием изменчивой мировой конъюнктуры. Кроме того, одно из наиболее привлекательных для ТНК свойств стран Восточной Европы – дешевая и квалифицированная рабочая сила – может быть пересмотрено ввиду более низких затрат на производство во многих восточно-азиатских странах и на Украине (здесь затраты на рабочую силу, к примеру, составляют менее 1/4 затрат на рабочую силу в Венгрии). И вполне вероятно, что ТНК, руководствуясь только лишь собственной стратегией по повышению эффективности затрат, могут пересмотреть в целом или по отдельным секторам свою политику в отношении стран Восточной Европы.

Итак, в результате рассмотренного нами процесса интеграции стран Восточной Европы хозяйства ЕС и под влиянием западно-европейских ТНК нам представляется не совсем точной характеристика технологической траектории стран Восточной Европы как «догоняющий рост», которую дают многие западные исследователи. Процесс «догоняющего роста» предполагает постепенное усиление технологического потенциала, создаваемого на национальной основе, первоначально существование технологий, но под стратегическим контролем правительства в направлении постепенного повышения собственных национальных абсорбирующих способностей, а именно постепенного развития сферы исследований и разработок, подготовки кадров высшей квалификации, повышения конкурентоспособности национального хозяйства на мировых рынках. Стратегия «догоняющего роста» – это стратегия роста экономической (и, как следствие, политической) независимости страны, стратегия перехода от состояния зависимого развития к состоянию влияния или даже доминирования на мировых рынках (пример – Япония). В случае стран Восточной Европы, скорее всего, формируется ситуация «аутсайдерского развития» (falling behind), когда разрушению подвергается не только накопленный инновационный потенциал, но даже и сами национальные системы, на основе которых может быть сформировано независимое развитие. Как совершенно справедливо подчеркивают некоторые авторы, «потеря инновационной системы может представлять собой потерю возможности для самоподдерживаемого роста».

Таким образом, национальная технологическая система, основными компонентами которой являются исследовательский, инновационный и административный сектора, в странах Восточной Европы практически разрушена. Стремительно избавляясь от той технологической системы, которая была сформирована в советский период развития, данные страны попадают в зависимость от технологической системы, созданной транснациональными компаниями, тем самым ставя себя под угрозу потери своей экономической, технологической и, как следствие, политической независимости. Сетевое, системное замещение, следующее за финансовыми потоками, осуществляемыми ТНК в страны Восточной Европы, представляет собой одну из наиболее серьезных современных стратегических проблем для этих стран. Следует согласиться с выводом западных экспертов о том, что «дальнейшее ослабление национальных инновацион-

ных систем с неизбежностью подорвет перспективы для индустриальной модернизации стран Восточной Европы, осуществляемой какими-либо иными способами, отличными от тех, которые навязываются прямыми зарубежными инвестициями».

#### **Литература**

1. Крылов, Э.И. Анализ эффективности, инвестиционной и инновационной деятельности предприятия: учебное пособие / Э.И. Крылов - М.: Финансы и статистика, 2010.
2. Силкина Е.В. Направления государственной инновационной политики различных стран мира. Материалы международного форума «Инновационные технологии и системы»: - Минск: ГУ «БелИСА», 2009.
3. Будкин В., Петренко З., Нгуен Тхи Хань. Зоны высоких технологий: мировой опыт и реалии Украины. «Экономика Украины» № 10, 2009, с. 70.
4. Тюрина А.В. Инновационное финансирование как фактор социально-экономического развития стран// Журнал «Финансовый менеджмент», 2010, №3 <http://www.diplom.krsk.info>
5. Кондратьева, Е.В. Азиатский вектор развития инновационной сферы // <http://www.schumpeter.ru>

#### **Literature**

1. Krylov, E.I. Efficiency analysis, investment and innovation activity: Textbook / E.I. Wings - Moscow: Finance and Statistics, 2010.
2. Silkin E.V. Areas of the state innovation policy around the world. Proceedings of the international forum "Innovative Technologies and Systems": - Minsk: GU "BellSA", 2009.
3. Budkin V., Petrenko, Z., Nguyen Thi Han. Areas of high technology: global experience and realities in Ukraine. "Economy of Ukraine" № 10, 2009, p. 70.
4. A. Tyurin Innovative financing as a socio-economic development of countries//Journal «Financial Management», 2010, №3 <http://www.diplom.krsk.info>
5. Kondratieff E.V. Asian vector of innovation sphere// <http://www.schumpeter.ru>

## **ФИНАНСОВЫЙ АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ**

**Мишкова М.П., старший преподаватель, м.э.н.,**

**Кичаева Т.В., старший преподаватель,**

**УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест**

**Mishkova M.P. Senior Lecturer, m.e.n.,**

**Kichaeva T.V., Senior lecturer,**

**Brest State Technical University, Brest**

Мишкова М.П., Кичаева Т.В. «Финансовый анализ предприятия как инструмент стимулирования инвестиционных процессов» в статье исследованы аспекты по использованию финансового анализа в управлении предприятием с целью стимулирования инвестиционных процессов. Ключевые слова: финансовый анализ и инвестиции. Список литературы содержит 3 источника.

Mishkova M.P., Kichaeva T.V. "Financial analysis of enterprise as a tool of investment processes stimulation" in the article we reviewed aspects of using financial analysis in enterprise management oriented on investment processes stimulating. Keywords are financial analysis and investments. Literature list consists of 3 sources.

В современных экономических условиях каждое предприятие должно непрерывно совершенствовать свою деятельность и гибко реагировать на инве-

стиционные процессы и изменения, происходящие в экономике. Комплексный финансовый анализ позволяет найти слабые места в деятельности предприятия и наметить систему мер по их устранению.

Как правило, такой анализ проводится на предприятии в период спада финансово-хозяйственной деятельности для выяснения его причин и принятия мер к последующему улучшению экономических показателей. Если предприятие постоянно не следит за основными показателями своей финансово-хозяйственной деятельности, то очень скоро может выясниться, что финансовые результаты стали существенно хуже, чем в прошлом периоде. Операционный механизм предприятия становится менее эффективным с точки зрения получения конечного результата и инвестиционных вложений [1, с.12].

Таким образом, возникает вопрос: какие хозяйственные, финансовые, производственно-технические операции в первую очередь следует контролировать и какие инструменты целесообразно применять в том, или ином случае? Прежде всего, следует установить, что способствовало изменению финансовых результатов предприятия в худшую сторону. Иными словами необходимо изучить основные бизнес-процессы, характеризующие жизнедеятельность предприятия, для того, чтобы потом попытаться улучшить их параметры.

Для диагностики жизнедеятельности предприятия можно выделить два основных объекта анализа:

- результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия за определенный период и его состояние на текущий момент времени;
- основные бизнес-процессы предприятия.

Следует помнить, что нельзя ограничиваться анализом только финансовых показателей. Финансовые показатели должны появляться на конечной стадии анализа. Они и являются по своей сути замыкающими: весь менеджмент предприятия упорно работал в течение месяца или квартала, но тем не менее финансовые показатели оказались хуже, чем в прошлом периоде. Таким образом, анализировать следует не только бизнес-процессы, обеспечивающие финансовую функцию предприятия, но и все элементы операционного механизма, связанные с деятельностью предприятия. Следовательно, анализ надо рассматривать не как самоцель, а информационную базу для управления предприятием и стимулированием инвестиционных процессов. Финансовая же функция предприятия должна включать в себя систему мер обеспечивающих стабильное финансовое состояние предприятия.

Финансовые инструменты этой части анализа весьма обширны, они включают в себя большое количество финансовых показателей, которые часто дублируют друг друга. Целесообразно для целей анализа использовать только те показатели, которые служат информационной основой для принятия управленческих решений.

Предложенный нами комплексный финансовый анализ должен включать в себя следующие этапы:

- упорядочение данных финансовой отчетности и составление аналитических форм;
- горизонтальный и вертикальный анализ финансовой отчетности;
- расчет финансовых показателей (коэффициентов).

Остановимся на содержании каждого этапа.

*Упорядочение данных финансовой отчетности* является первым, но не основным этапом финансового анализа. Данные в области финансового менеджмента обычно представляют собой набор каких-либо сведений, главным образом количественного характера, которые в той или иной мере характеризуют предприятие. В состав отчетности входят: бухгалтерский баланс; отчет о прибылях и убытках; отчет об изменении капитала; отчет о движении денежных средств; отчет о целевом использовании полученных средств [2, с. 2].

Произвести обстоятельный анализ предприятия с помощью этих данных может сделать только опытный финансист, но как выше было отмечено, конечным потребителем результатов анализа является руководство предприятия, которому необходима конкретная и лаконичная система данных для принятия управленческих решений с целью обеспечения инвестиционной привлекательности. Из финансовых отчетов можно извлечь следующие данные. Во-первых, – сумму долгосрочных и краткосрочных активов предприятия, величину его кредиторской и дебиторской и задолженностей, на величину собственного и заемного капитала. Далее, отчет о прибылях и убытках содержит данные по величине прибыли, а так же величину нераспределенной прибыли, или непокрытого убытка, и наконец, результирующие денежные потоки от текущей, инвестиционной и финансовой деятельности из отчета о движении денежных средств. Важной процедурой является представление этих данных в удобной форме.

*Вертикальный и горизонтальный анализ показателей* финансовой отчетности является вторым этапом упорядочения финансовой информации. Его содержание чрезвычайно просто. В горизонтальном анализе сопоставляются (в абсолютном и процентном соотношении) основные статьи баланса, отчета о прибыли и отчета о движении денежных средств. В вертикальном анализе все данные финансовых отчетов представляются в относительном (процентном) выражении. Сами по себе финансовые показатели являются бесполезными для принятия решения, если менеджер не сопоставляет их с какими-то другими данными, имеющими отношение к объекту анализа.

Для сопоставления и выявления тенденций финансового развития предприятия используем два вида показателей:

- показатели данного предприятия за предшествующие периоды времени (прошлые годы, предшествующие кварталы и т. д.);
- соответствующие показатели других предприятий-аналогов, принадлежащих той же отрасли.

Основной целью предложенного комплекса является диагностика направлений изменения состояния предприятия по сравнению с предшествующими периодами (ухудшилось или улучшилось) и его места на конкурентном рынке.

Наблюдая позитивную динамику какого-либо показателя предприятия, его менеджмент делает вывод о том, что команда работает успешно. В то же время негативная динамика заставляет искать слабые места деятельности.

В качестве третьего этапа финансового анализа выступает определение и оценка диагностики финансовых *коэффициентов*. Следует отметить, что обычно не так уж важно, в какой последовательности рассчитывать и анализировать коэффициенты. Важно не упустить какие-либо основные показатели и дать им правильную оценку.

Наиболее эффективно проводить фундаментальный анализ предприятия один раз в году (в период подготовки годового отчета), используя весь инструментарий. При этом необходимо упорядочить финансовые показатели по признаку операционной деятельности с учетом рыночной ориентации.

Суть предлагаемого подхода состоит в том, что в качестве показателя результативности предприятия принят показатель прибыльности собственного капитала. Таким образом, на первое место ставится интерес собственника. Величина этого показателя определяется, главным образом двумя факторами:

- прибыльностью продаж, т. к. этот показатель принадлежит к группе показателей операционной деятельности;
- оборачиваемостью активов, т.к. группа показателей отражает эффективность использования средств предприятия.

Каждый предприниматель понимает, что высокую отдачу от использования вложенных средств можно обеспечить высокой оборачиваемостью оборотных средств. Оценка показателей ликвидности является неотъемлемой частью диагностической процедуры. Их назначение состоит в том, чтобы предостеречь предприятие от излишнего увеличения оборачиваемости, которое может привести к банкротству. Отдачу от использования вложенных собственных средств можно увеличить за счет использования долгосрочных заемных ресурсов. Эту часть деятельности предприятия характеризует группа показателей структуры капитала [3, с.6].

Целесообразно также ежемесячно производить оценку ограниченного количества финансовых показателей по результатам текущего месяца.

В процессе текущей оценки осуществляется контроль показателей, которые характеризуют оперативные результаты деятельности. В частности, в состав этих показателей не имеет смысла вводить показатель прибыльности активов или собственного капитала. Данный показатель является интегральным, он формируется в течение всего года. В то же время в состав показателей мониторинга следует обязательно включить показатель валовой прибыльности как отношение валовой прибыли к выручке. Эту характеристику следует анализировать как можно чаще, чтобы вовремя обнаружить негативную тенденцию ухудшения операционной эффективности предприятия.

По результатам финансового анализа делаются выводы. Они должны быть лаконичные и конструктивные направленные на поиск путей улучшения деятельности предприятия с целью обеспечения его инвестиционной привлекательности. Формой такого представления может быть рекомендован формат так называемого SWOT-анализа. Все множество факторов, деятельности компании, группируется по четырем областям:

1. S (Strengths) – сильные стороны деятельности предприятия.
2. W (Weaknesses) – слабые стороны деятельности предприятия.
3. O (Opportunities) – возможности предприятия, позволяющие ему улучшить свое положение.
4. T (Threats) – угрозы (опасности), с которыми может столкнуться предприятие на пути улучшения своей деятельности.

В рамках каждой группы необходимо сформулировать несколько лаконичных утверждений – выводов по результатам анализа.

Целесообразность применения SWOT-анализа для управления заключается в том, что он служит помощью для формирования мер направленных на конструктивное улучшение результативности деятельности предприятия. На основе этих позиций SWOT-анализа руководство предприятия должен сформулировать рекомендации по основным направлениям улучшения деятельности. Только тогда процесс анализа можно считать завершенным на данном этапе.

В заключение следует подчеркнуть, что представленные выше этапы проведения анализа имеют отчетливый практический смысл, им должен следовать любой финансовый аналитик с целью получения данных для принятия управленческих решений обеспечивающих инвестиционную привлекательность предприятия.

#### *Литература*

1. Постановление МФ РБ от 30.09.2011 №102 «Об утверждении Инструкции по бухгалтерскому учету доходов и расходов и признании утратившими силу некоторых постановлений МФ РБ и их отдельных структурных элементов».

2. Постановление МФ РБ от 31.10.2011 г. № 111. «Об установлении форм бухгалтерской отчетности, утверждении Инструкции о порядке составления бухгалтерской отчетности и признании утратившими силу постановления МФ РБ от 14 февраля 2008 г. № 19 и отдельного структурного элемента постановления МФ РБ от 11 декабря 2008 г. № 187».

3. Постановление МФ РБ и МЭ РБ от 27 декабря 2011 г. № 140/206 «Инструкция о порядке расчета коэффициентов платежеспособности и проведения анализа финансового состояния и платежеспособности субъектов хозяйствования».

## **ИНВЕСТИЦИОННОЕ И ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ ГОСУДАРСТВ В УСЛОВИЯХ ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ**

*Мушкатова М.С., старший преподаватель,  
филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Вязьма*

*Mushkatova M. S., senior lecturer,  
branch FGBOU VPO "MGIU", Vyazma*

#### *Аннотация*

*В данной статье представлен анализ инвестиционного и инновационного развития в России и республике Беларусь в условиях интернационализации.*

#### *Annotation*

*This article presents an analysis of the investment and innovation development in Russia and the Republic of Belarus in conditions the internationalization of.*

*Ключевые слова: инвестиции, инновации, интернационализация, платежный баланс, Россия, республика Беларусь.*

*Keywords: investment, innovation, internationalization, balance of payments, Russia, the Republic of Belarus.*

Интернационализация хозяйственной жизни представляет собой развитие глубоких и устойчивых экономических, научно-технических и торговых связей между государствами. Чем интенсивнее эти связи, тем выше уровень развития производительных сил общества, глубже международное разделение труда, межгосударственная кооперация и специализация.

В современных условиях интернационализация связала между собой страны и ее народы. Тенденции к интернационализации противостоят тенденциям к

сохранению самобытности и национальной уникальности экономик различных стран мира. Борьба этих начал иногда порождает противоречия. Мировое сообщество стремится к поиску таких форм взаимодействия между странами, чтобы минимизировать возникающие противоречия, ослабить негативное воздействие глобализации на страны с низким уровнем развития производительных сил.

Из всех объединений, созданных в рамках СНГ, наиболее тесные отношения в политической, военной, экономической, правовой, социальной, культурной, информационной сферах – развиваются между Российской Федерацией и Республикой Беларусь. Подписан ряд важных двусторонних соглашений, направленных на формирование экономического союза России и Беларуси.

За последние годы наметилась позитивная динамика основных макроэкономических показателей двух стран. В Беларуси и России обеспечены высокие темпы роста валового внутреннего продукта, инвестиций, внешнего оборота товаров и услуг, экспорта и импорта товаров и услуг.

В условиях рыночной экономики активная роль в развитии любого государства принадлежит продвижению инвестиционных и инновационных проектов. Российская Федерация является не только соседом Республики Беларусь, но и ее основным торговым партнером. Поэтому торгово-экономические отношения между странами строятся на взаимовыгодной основе и развиваются активно.

Согласно аналитическим данным, saldo финансового счета платежного баланса Республики Беларусь с Российской Федерацией сформировалось положительным в размере 1,8 млрд. долларов (за январь – июнь 2011 г. – отрицательное saldo в размере 0,5 млрд. долларов). Это означает, что в первом полугодии 2012 г. экономика Республики Беларусь явилась «чистым кредитором» резидентов Российской Федерации. Главным образом за счет увеличения чистых иностранных активов центрального банка (с учетом погашения внешних обязательств) в форме депозитов, накопления дебиторской задолженности по внешнеторговым операциям и сокращения внешних обязательств депозитных организаций по ранее привлеченным кредитам (рисунок 1).



Рисунок 1 – Структура финансового счета платежного баланса Республики Беларусь с Российской Федерацией за январь-июнь 2008–2012 гг.

Сальдо по операциям с прямыми инвестициями за январь–июнь 2012г. сложилось отрицательным в размере 214,8млн. долларов, что соответствовало уровню января – июня 2011г. Отрицательное значение указывает на превышение поступления прямых инвестиций в страну над инвестициями, направленными белорусскими резидентами в Российскую Федерацию.

Прямые инвестиции белорусских резидентов в Российскую Федерацию увеличились на 32млн. долларов. В том числе в форме акционерного капитала инвестировано 25,7млн. долларов, реинвестирование доходов составило 7,2 млн. долларов. По операциям с долговыми инструментами сложилось отрицательное сальдо в размере 0,9 млн. долларов.

Приток прямых иностранных инвестиций в экономику Республики Беларусь (с учетом изъятия) составил 246,8 млн. долларов, что на 8,1% больше, чем за аналогичный период 2011 г. (рисунок 2)

В том числе приток прямых инвестиций в форме инструментов участия в капитале составил 91,4 млн. долларов (за январь–июнь 2011 г. – 62,8 млн. дол.).

Реинвестирование доходов (включая доходы нефинансовых организаций и депозитных организаций) осуществлено в объеме 150,5 млн. долларов, что соответствовало уровню января–июня 2011 г. Операции с долговыми инструментами (долговые обязательства перед зарубежными совладельцами без учета торговых кредитов) обеспечили приток капитала в размере 4,9 млн. долларов.

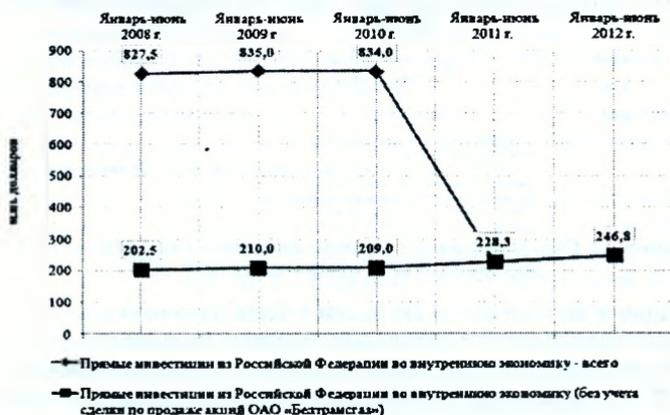


Рисунок 2 – Динамика прямых иностранных инвестиций из Российской Федерации в Республику Беларусь (изменение обязательств) за январь–июнь 2008–2012 гг.

Сальдо по операциям с ценными бумагами (портфельные инвестиции) сформировалось положительным в размере 0,6 млн. долларов против отрицательного сальдо в размере 162,9 млн. долларов за январь – июнь 2011г. Это стало результатом изъятия резидентами Республики Беларусь финансовых ресурсов, размещенных в российские ценные бумаги на сумму 6,6 млн. долларов, и сокращения обязательств перед резидентами Российской Федерации по ценным бумагам белорусских эмитентов на 7,2 млн. долларов.

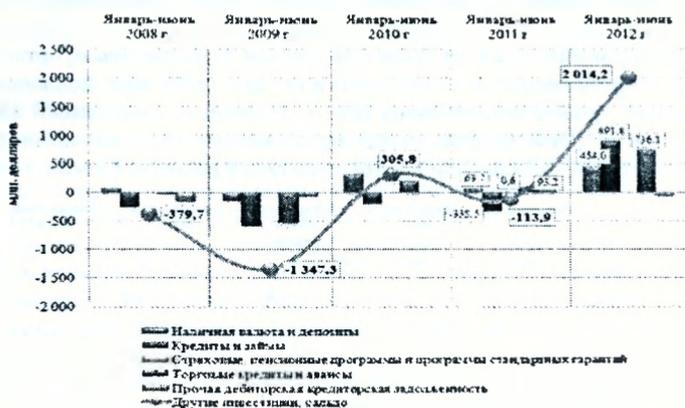
По операциям проведенным с: депозитами, наличной валютой, кредитами и займами, торговыми кредитами и авансами, прочими иностранными активами

(кроме резервных) и обязательствами (на рисунке 1 это другие инвестиции), зафиксирован чистый отток финансовых ресурсов в Российскую федерацию в размере 2 млрд. долларов против притока инвестиций в объеме 113,9 млн. долларов за январь–июнь 2011 г.

Активы резидентов Республики Беларусь, размещенные у резидентов Российской Федерации, увеличились на 0,9 млрд. долларов, что на 28,4% больше, чем за январь–июнь 2011 г. Это обусловлено ростом активов центрального банка в форме депозитов в российских банках, а также увеличением дебиторской задолженности по торговым кредитам и авансам нефинансовых организаций РФ.

Внешние обязательства перед резидентами РФ по ранее привлеченным кредитам и займам сократились на 1,1 млрд. долларов, в то время как за январь – июнь 2011 г. зафиксирован их рост в объеме 0,8 млрд. долларов.

Другие инвестиции по финансовым инструментам представлены на рисунке 3.



**Рисунок 3 – Сальдо операций с другими инвестициями в разрезе финансовых инструментов за январь–июнь 2008–2012 гг.**

Операции с депозитами и активами в виде наличной иностранной валюты обусловили чистый отток финансовых средств в Российскую Федерацию в размере 454 млн. долларов (за январь–июнь 2011 г. – положительное сальдо в размере 63,7 млн. долларов), что явилось итогом опережающего роста внешних активов над увеличением обязательств по данному разделу.

Активы резидентов Республики Беларусь на счетах в российских банках и в виде наличной иностранной валюты увеличились на 517,2 млн. долларов, что в 1,8 раза превысило их рост за первое полугодие 2011 г. В том числе активы центрального банка, не относящиеся к резервным активам, увеличились на 595 млн. долларов, активы прочих депозитных организаций, напротив, уменьшились на 78,1 млн. долларов. Средства нефинансовых организаций на счетах в иностранных банках увеличились на 0,3 млн. долларов.

Обязательства резидентов Республики Беларусь по счетам и депозитам резидентов Российской Федерации выросли на 63,2 млн. долларов. В том числе депозитные организации увеличили свои обязательства по данному разделу на 61,2 млн. долларов, центральный банк – на 2 млн. долларов.

Операции с кредитами и займами обусловили чистый отток финансовых ресурсов из страны в объеме 0,9 млрд. долларов против чистого поступления российских кредитных средств, в размере 0,3 млрд. долларов за январь–июнь 2011 г.

Требования резидентов Республики Беларусь к резидентам РФ по предоставленным кредитным ресурсам сократились на 7,2 млн. долларов.

Обязательства резидентов Республики Беларусь по привлеченным в экономику страны кредитным ресурсам из РФ уменьшились на 0,9 млрд. долларов, (за январь–июнь 2011 г. – зафиксирован их рост на 0,4 млрд. долларов).

Основной отток российских инвестиций в форме кредитов и займов обеспечен операциями депозитных организаций (снижение обязательств перед нерезидентами на 815,9 млн. долларов) и Национального банка (на 65,7 млн. долларов).

За январь – июнь 2012 г. другие секторы также снизили свои обязательства по кредитам и займам на сумму 17,4 млн. долларов (за январь–июнь 2011 г. – наблюдался их рост на 77,9 млн. долларов). При этом объем долгосрочных заимствований уменьшился на 67,3 млн. долларов, в то же время задолженность по краткосрочным кредитам и займам увеличилась на 49,9 млн. долларов.

Торговые кредиты и авансы в период январь – июнь 2012 г. характеризовались интенсивным ростом за счет роста дебиторской задолженности по внешнеторговым операциям с Российской Федерацией (на 452,3 млн. долларов) и сокращением кредиторской задолженности перед российскими поставщиками (на 283,8 млн. дол.). В результате проведенных операций сальдо по данному виду финансовых активов сложилось положительным в размере 736,1 млн. долларов (за январь – июнь 2011 г. – 93,2 млн. долларов), что указывает на отток финансовых ресурсов в Российскую Федерацию.

По прочей дебиторской/кредиторской задолженности сформировалось отрицательное сальдо за счет операций с прочими внешними активами и обязательствами составило 67,7 млн. долларов.

Приток средств в страну обеспечен сокращением внешних активов по данному разделу на 46 млн. долларов и ростом обязательств на 21,7 млн. долларов.

Многосторонние расчеты и статистические расхождения в результате проведенных за первое полугодие 2012 г. операций между Республикой Беларусь и Российской Федерацией сложились в размере 10,3 млрд. долларов.

В 2012г. между Россией и Белоруссией были проведены ряд мероприятий по продвижению инвестиционных и инновационных проектов.

Министерством архитектуры и строительства Беларуси в январе 2012 г. достигнута договоренность с ОАО «Нижегородская инжиниринговая компания «Атомэнергопроект»» о строительстве ряда объектов атомной энергетики на территории Российской Федерации силами белорусских подрядных организаций. Так же в 2012-2013 г.г. белорусские специализированные монтажные организации ОАО «Нефтезаводмонтаж» и ОАО «Промтехмонтаж» будут участвовать в реконструкции и развитии мощностей предприятий нефтехимического комплекса России, в том числе на ООО «Новокуйбышевский завод масел и присадок», ОАО «Новокуйбышевский нефтеперерабатывающий завод», нефтехимическом заводе ООО «Сибур-Кстово», ООО «Тобольск-Нефтехим» и ОАО «Московский НПЗ».

Так же ОАО «Белгорхимпром» (Беларусь) подготовило для ОАО «Акрон» технико-экономическое обоснование проекта строительства Талицкого горно-

обогащительного комбината на участке Верхнекамского месторождения калийно-магниевых солей в Пермском крае. «Верхнекамская калийная компания», дочерняя компания ОАО «Акрон» планирует в 2012-2016 г.г. вложить 2,2 млрд. \$ в проект освоения Талицкого участка Верхнекамского месторождения калийно-магниевых солей в Пермском крае. Ввод в эксплуатацию Талицкого ГОКа намечен на 2016 г., выход на полную мощность – 2 млн. т. хлоркалия в год – на 2018 г. С белорусским ОАО «Белгорхимпром» заключен договор на генеральное проектирование Талицкого ГОКа на Талицком участке.

В рамках Единого экономического пространства и Таможенного союза идет работа по привлечению инвестиций в транспортно-логистическую инфраструктуру. Одним из первых крупных совместных проектов стала российско-белорусская компания «ЦоллБел». Под Минском и под Москвой создаются два идентичных транспортно-логистических центра со складами временного хранения международного уровня и едиными информационными технологиями.

Проводится работа по созданию ОАО «КАМАЗ» и ОАО «МАЗ» единого холдинга ОАО «Росбелавто» на уровне руководства Министерства промышленности и торговли Российской Федерации и Министерства промышленности РБ.

В соответствии с подписанным меморандумом о сотрудничестве в области космических технологий продолжается сотрудничество России и Беларуси в области создания единого навигационно-информационного пространства на территории двух государств, развития совместной нормативно-правовой базы в области создания и использования космических технологий, использования спутниковой навигационной системы ГЛОНАСС, а также регулирования деятельности сетевых операторов. Кроме того, стороны работают над созданием оптико-электронной аппаратуры высокого разрешения для цифрового картографического комплекса. На заседании Евразийской экономической комиссии 20 июня 2012 г. принято решение продолжить работу по изучению возможности внедрения системы экстренного реагирования при авариях «ЭРА-ГЛОНАСС» на территории Таможенного союза и Единого экономического пространства.

Среди наиболее значимых задач стоящих перед белорусскими компаниями и организациями можно отметить активизацию усилий по продвижению экспортной продукции на российский рынок, в том числе за счет развития товаропроводящих сетей своей продукции путем создания сборочных производств. В марте 2012 г. первая партия машинокомплектов для сборки трактора «Беларус-3522» была отгружена из Беларуси в Амурскую область. Сборочное производство энергонасыщенных тракторов «Беларус-3522» будет освоено Шимановским машиностроительным заводом «Кранспецбурмаш» в рамках двухлетнего плана по развитию торгово-экономического, научно-технического и культурного сотрудничества, который утвердили Беларусь и Амурская область. После сборки трактора поступят в распоряжение аграриев региона.

В апреле 2012 г. ОАО «Белорусский автомобильный завод» и администрация Кемеровской области подписали протокол о намерении сотрудничества в области производства самосвалов для угольной промышленности. Производством самосвалов займется ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз». На территории Кузбасса будет осуществляться сборка «БелАЗов» и производство отдельных кузовных деталей. Речь идет о выпуске самосвалов грузоподъемностью 90 т., в перспективе возможно производство других моделей -

грузоподъемностью 130, 220 и 360 т. Кемеровская администрация планирует, что производство откроется в 2013 г., его мощность составит 150-200 автомобилей в год. К 2015 г. власти Кузбасса намерены обеспечить все угольные карьеры области «БелАЗами» местной сборки. ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз» и белорусское ОАО «БелАЗ» планируют инвестировать в производство карьерных самосвалов в Кузбассе 1,4 млрд. росс. руб.

В мае 2012 г. ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз» совместно с белорусской управляющей компанией холдинга «Белкоммунмаш» достигли договоренности о создании в Кемеровской области сборочного производства трамвайных вагонов. Реализация проекта позволит продлить срок эксплуатации трамвая до 16 лет, а также снизить расход электроэнергии до 30% от существующего.

Проанализировав инвестиционную деятельность России и Беларуси можно сделать вывод, что ни в той, ни в другой стране взаимные инвестиции на инновационные проекты отсутствуют. Но в 2012г. торговое представительство России активизировало работу по поиску инновационных проектов, представляющих интерес для российской экономики. Были проведены переговоры с Госкомитетом по науке и технологиям Республики Беларусь, Научно-технологическим парком Белорусского национального технического университета «Политехник», Белорусской научно-промышленной ассоциацией и др. В ряде случаев была получена информация о перспективных проектах и технологиях, которые разрабатывают белорусские промышленные и научные учреждения. Торгпредством был направлен в Минэкономразвития перечень разработок, которые были представлены белорусской стороной по результатам переговоров.

Следует отметить один из аспектов деятельности технопарка «Политехник», который заключается в том, что сотрудничество с зарубежными странами (Китай) в указанной области осуществляется преимущественно на региональном уровне. Технопарк имеет соответствующие договоры с администрациями ряда китайских провинций.

Торговое представительство России также взаимодействует с регионами России по этому направлению. По рекомендации торгового представительства России вопросы развития отношений в области инновационной деятельности были включены в итоговый протокол встречи губернатора Амурской области с премьер-министром Республики Беларусь, обсуждались в ходе визита в Беларусь делегации Нижегородской области.

Кроме того, были проведены предварительные переговоры с Государственным учреждением «Белорусский институт системного анализа и информационного обеспечения научно-технической сферы» (ГУ «БелИСА»). У данного института есть возможность провести детальный анализ белорусских инновационных проектов и разработок и отобрать только те из них, которые представляют интерес, в первую очередь, для модернизации российской экономики, но также смогут найти свое применение и на мировых рынках.

В г. Минске 28 февраля 2012 г. состоялась презентация российского кластера биологических и медицинских технологий Фонда «Сколково».

В ходе проведения презентации представители Фонда «Сколково» ознакомили белорусских специалистов с деятельностью и задачами Фонда. В свою очередь белорусские ученые представили достижения в вышеперечисленных

областях, и обсудили с российскими коллегами возможности сотрудничества в области биомедицины, медико-биологических исследований, биотехнологии, технологии производства лекарственных препаратов (промышленной биотехнологии), биоинформатики и других сферах.

Государственный комитет по науке и технологиям и некоммерческая организация «Фонд развития центра разработки и коммерциализации новых технологий Российской Федерации (Фонд «Сколково»)» 6 июня 2012 г. подписали соглашение о сотрудничестве в научно-технической и инновационной сферах.

Стороны планируют развивать сотрудничество в области подготовки и реализации научно-технических и инновационных проектов, выполняемых в первую очередь в рамках Межгосударственной программы инновационного сотрудничества государств-участников СНГ на период до 2020 г., а также программ Союзного государства Беларуси и России, ЕвразЭС, ЕЭП, других межгосударственных образований.

Партнерство планируется развивать по приоритетным научно-техническим направлениям Беларуси и России: энергетика и энергосбережение; медицина, медицинская техника; медико-биологические и промышленные биотехнологии; биоинформатика и фармацевтика; информационно-коммуникационные и авиакосмические технологии; ядерные технологии.

Экономически Беларусь зависит от России. Дальнейшее развитие экономической интернационализации предполагает развитие процессов валютной (денежной) интеграции, итогом которой является введение единой валюты. В соответствии с Договором о создании Союзного государства Беларуси и России, подписанным 8 декабря 1999 г., программой действий по его реализации предусматривалось осуществить поэтапную валютную интеграцию двух государств на основе введения с 1 января 2005 г. единой денежной единицы (российского рубля) на территории Союзного государства с единым эмиссионным центром и последующей его заменой с 1 января 2008 г. новой единой валютой. До этого предполагалось осуществить жесткую привязку белорусского рубля к российскому, организовать параллельное хождение российского безналичного рубля на территории Беларуси, решить проблему расчетов в национальной валюте между предприятиями двух стран. Однако по настоящее время вопрос о создании валютного союза двух стран является открытым.

Интегрировавшись с экономически более мощной Россией, Беларусь может ускорить решение своих хозяйственных проблем, получить гораздо более сильную валюту, которая в перспективе станет одной из основных мировых валют. Укрепление валютной системы на основе рубля поможет ее более быстрому вхождению в международную финансовую систему, в создаваемое единое общеевропейское пространство.

#### *Литература*

1. Давыденко, Е.Л. Технологический баланс как индикатор инновационного развития национальной экономики / Е. Л. Давыденко // *Банковский вестник*. - 2009. - № 7. - С. 21-25.

2. Экономическая сущность инновационно-инвестиционного процесса в современных корпорациях. Герасина Ю.А., к.э.н., Бармашова Л.В., к.э.н., Денисова О.Н. «*Бизнес в законе*», 2011. №3 с. 217-220.

3. Указ президента республики Беларусь от 11 апреля 2011 г. № 136 Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы.

4. Распоряжение от 8 декабря 2011 г. №2227-р Об утверждении Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года.

## **Literature**

1. Davydenko, E.L. *Technology balance as an indicator of innovative development of the national economy* / E.L. Davydenko // *Bank bulletin*. - 2009. - № 7. - S. 21-25.
2. *The economic substance the innovation-investment process in the modern corporation*. Gerasina J.A., ken, Barmashova L.V., ken, Denisova O.N. «*Business-in-law*», 2011. №3 S. 217-220.
3. *Presidential Decree of April 11, 2011 № 136 On approval of the Socio-Economic Development of the Republic of Belarus for 2011-2015*.
4. *Executive Order of December 8, 2011 № 2227-r of Approval strategy of innovative development of the Russian Federation for the period up to 2020*.

## **ИННОВАЦИИ КАК ОБЪЕКТ ЭТИЧЕСКОЙ РЕГУЛЯЦИИ INNOVATIONS AS AN OBJECT OF ETHICAL REGULATION**

**Помозов Н.Н.**, старший преподаватель,  
филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Рославль

**Pomozov N.N.**, senior teacher,  
branch FGBOU VPO "MGIU", Roslavl

*Эта статья посвящена проблеме исследования готовности общества к инновационной деятельности и возможности этической регуляции отношений в условиях постоянных изменений.*

*This paper addresses the problem of research of readiness of a society to innovative activity and an opportunity of ethical regulation of relations in conditions of constant changes.*

*Ключевые слова: инновация, стратегия изменений, эффективное взаимодействие, этическая регуляция отношений.*

*Keywords: innovation, strategy of changes, effective interaction, ethical regulation of relations.*

После эпохи эффективности и эпохи качества конца XX в. цивилизация вступила в эпоху инноваций. Термин «инновация» был предложен великим австрийским экономистом Джозефом Шумпетером, который определил его как коммерциализацию новых идей на основе применения новых идей и технологий, введения новых процессов, открытия новых рынков, создания новых организационных форм и структур.

К сожалению, недостаточно изученным является еще один важный фактор, определяющий исследуемое понятие – готовность людей к изменениям.

По мнению исследователя Громовой Л.А., перманентная инновация и диверсификация (разнообразие) деятельности – наиболее эффективные способы обеспечить устойчивое конкурентное преимущество для большинства современных организаций. Однако инновационные процессы являются нелегким испытанием для вовлеченных в них людей. Они должны успешно справляться с адаптацией и постоянными изменениями, быть готовыми к обучению, совершенствованию и высокой результативности в условиях дефицита времени и ресурсов. Ключевые составляющие этики управления процессом инноваций – это управление людьми в условиях постоянных изменений и преодоление сопротивления изменениям [3, с. 105].

Инновации зависят от динамики изменения и улучшения технологических процессов, организационных структур и персонала, способного к обучению и

эффективному партнерству. Основной вопрос этики инноваций состоит в готовности людей принять на себя ответственность за ближайшие и отдаленные последствия происходящих перемен.

Современная деятельность человека, его мышление, средства и методы общения, профессиональные и нравственные требования приобретают все более интеллектуальный характер. Глобальные интеллектуальные вызовы общества сопровождаются ростом значимости знаний и инноваций не только для повышения конкурентоспособности экономики, производительности труда, увеличения числа рабочих мест, но и для изменения самого человека, его способности к саморазвитию, инновационного характера его знаний.

Ученые предупреждают, что глобальный интеллектуализм чреват атропическими кризисами и социальным расслоением общества вследствие разрыва между интеллектуальным меньшинством, способным повысить свою силу познания путем саморазвития и тем большинством людей, которые не способны будут повышать динамику интеллекта. Таким образом, инновации – это не только коммерциализация знаний, но и путь познания через постоянные открытия, занятия научной деятельностью, овладение новым мировоззрением, навыками управления изменениями и этикой ответственности [3, с. 106].

Не случайно на государственном уровне принята Стратегия развития науки и инноваций в Российской Федерации на период до 2015 г., предусматривающая решение важных задач:

- создание конкурентоспособного сектора исследований и разработок и условий для его расширенного воспроизводства;
- создание эффективной национальной инновационной системы;
- модернизация экономики на основе технологических инноваций.

Инновация – это система управляемых изменений, приводящая к новым практическим результатам. Психолог К. Левин рекомендует учитывать три стадии любых изменений: *размораживание* (работа менеджера по подготовке ситуации к изменениям; опасности: промедление смерти подобно); *проведение изменений* (модификация технологий, процессов, обучение людей; опасность: западня активности); *повторное замораживание* (необходимы время и работа для закрепления изменений и сохранения импульса перемен; опасность: эффект инновационной забывчивости.)

В чем состоит специфика управления инновациями? Ф. Янсен описывает модель «7S» (по первым словам, которые на английском языке начинаются на букву S) – новые правила игры, позволяющие учесть их в этике управления инновационными процессами: удовлетворение заинтересованных лиц (стейкхолдеров); стратегическое прогнозирование; скорость; неожиданность; изменение правил; сигнализирование; одновременная и последовательная стратегическая направленность [5, с. 42].

Инновации, которые являются общими для всех, ориентируются на удовлетворение потребителей, носят вероятностный характер, требуют много времени, склонны к внезапным резким ускорениям, задержкам, сопротивлению, возникновению препятствий, во многом полагаются на интуицию и неявно выраженное знание, начинаются фанатиками идеи или ее активными сторонниками.

Кроме того, инновации требуют управления не функциями, а процессами интеграции организационных структур и сетевого внешнего и внутреннего

взаимодействия, а проекты являются провокаторами и эффективным инструментом изменений.

Ученый Э.М. Коротков выделяет девять принципов эффективного взаимодействия в инновационной деятельности, которые, на наш взгляд, способствуют формированию этического поведения участников этого вида деятельности:

1) принцип *научного равенства* – свободное высказывание идей, мнений, оценок, предложений, гипотез;

2) принцип *консультативности* – каждый должен иметь возможность быть консультантом в той сфере знаний и деятельности, в которой он развил по максимуму свои способности;

3) принцип *творческой активности* – каждому должно быть предоставлено право на творческую деятельность, а не только на исполнение заданий руководителя;

4) принцип *организации ресурсов* – распределение и сочетание ресурсов по назначению с учетом фактора времени;

5) принцип *конструктивной критичности* – критика идей возможна и полезна. Недопустима амбициозная, бездоказательная критика, перенесение критических замечаний с идеи на человека, критика, убивающая инициативу и энтузиазм;

6) принцип *сочетания локального и общего обсуждения проблем* – интегральный интеллект опирается на гармонию индивидуальности и коллективности;

7) принцип *мысленного экспериментирования* – возможен по ошибочным, абсурдным, сомнительным вариантам решений. Право на ошибочное мнение и фантазию является импульсом к поиску рациональных решений;

8) принцип *минимального контроля* – необходим для всевозможных корректировок технологии поиска нового, для осуществления обратной связи;

9) принцип *формирования психологического комфорта* – в деятельности интегрального интеллекта существует понятие «подогрева». Это важный этап формирования атмосферы доверия, раскачивания мысли, снятия психологической напряженности, мотивирования поиска, творчества, самостоятельности [4, с. 165].

Однако в обществе существует проблема: почему люди сопротивляются изменениям? Как это можно преодолеть? Ответы находятся в сфере профессиональной компетенции менеджеров по развитию или менеджеров по инновациям. Используя стратегии изменений – стратегии принуждения, убеждения, обучения и разделения власти, можно повлиять положительно на людей и привлечь их к планированию изменений и их претворению в жизнь.

Существуют этические стратегии борьбы с сопротивлением изменениям: обучение и развитие коммуникаций, участие и вовлечение в работу по инновационным технологиям, поддержка, консультирование, переговоры и соглашения, мягкое манипулирование и т.д.

Что необходимо предпринять, чтобы инновации не вызвали неприятия и отторжения в организациях и в обществе в целом? Какие этические приемы регуляции отношений в условиях постоянных изменений будут наиболее эффективными?

Согласимся с мнением исследователя М. Армстронга, который высказал мысль о необходимости формирования и понимания культуры организации и тех рычагов изменений, которые будут эффективны в данной культуре:

1. Менеджеры на всех уровнях должны обладать лидерскими качествами, соответствующими обстоятельствам конкретной организации и ее стратегиям изменений.

2. Степень приверженности изменениям можно повысить, если задействованные в изменениях люди имеют возможность в полном объеме участвовать в планировании и реализации планов.

3. Стратегии изменений должны быть адаптивными, так как жизненно необходима способность быстро реагировать на новые ситуации и требования, которые неизбежно будут возникать. С точки зрения этики, внимание должно быть сконцентрировано на изменении поведения, а не на усилиях навязать корпоративные ценности. К их принятию каждый приходит своим путем. В организациях, как правило, работают люди, которые способны действовать в качестве проводников изменений. Они будут приветствовать те вызовы и возможности, с которыми сопряжены изменения. Такие работники как нельзя лучше подходят для роли «агентов» изменений [2, с. 223].

Таким образом, принимая во внимание неизбежность изменений в эпоху глобальной конкуренции и перемен, организация должна проводить постоянные разъяснения и обучение всех и каждого. Следует предпринять все требуемые действия, чтобы защитить интересы вовлеченных в изменения людей.

#### *Литература*

1. Армстронг, М. *Практика управления человеческими ресурсами* / Пер. с англ. – СПб., 2007. – С. 237–255.
2. Армстронг, М. *Стратегическое управление человеческими ресурсами*. – М., 2002. – С. 223–225.
3. Громова, Л.А. *Этика управления: Учебно-методическое пособие*. – СПб.: Изд-во РГПУ им. А.И. Герцена, 2007. – 183 с.
4. Коротков, Э.М. *Исследование систем управления*. – М., 2003. – С. 165–168.
5. Янсен, Ф. *Эпоха инноваций* / Пер. с англ. – М., 2002. – С. 42–43.

#### *List of references*

1. [www.propel.ru/pub/Kross-marketing.php](http://www.propel.ru/pub/Kross-marketing.php)
2. [www.ruler.com.ua/pages/26/](http://www.ruler.com.ua/pages/26/)
3. [www.alenashefina.com/2012/01/kak-organizovat-kross-marketing/](http://www.alenashefina.com/2012/01/kak-organizovat-kross-marketing/)
4. [www.24on-line.com/publ/kross\\_marketing\\_sposob\\_vychivaniya\\_ili\\_instrument\\_razvitiya\\_kompanii](http://www.24on-line.com/publ/kross_marketing_sposob_vychivaniya_ili_instrument_razvitiya_kompanii)
5. [www.besttext.ru/cross-marketing.html](http://www.besttext.ru/cross-marketing.html)
6. [www.liskovskogo.com/promotion/cross-marketing.html](http://www.liskovskogo.com/promotion/cross-marketing.html)

## **КРОСС-МАРКЕТИНГ: КАК ПОДНЯТЬ ПРОДАЖИ ЗА СЧЕТ ПАРТНЕРА**

### **Cross-marketing: how to raise sales et the expence of a pertner**

*Степанюк В.Л., старший преподаватель,*

*Хватик М.В., Дудич Ж.В., студентки,*

*УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест*

*Stepanyuk V. L., senior teacher,*

*Hvatick M.V., Dudich Z.V., students,*

*Brest State Technical University, Brest*

#### *Abstract*

*The article deals with cross-marketing as a company development tool. Definitions of cross-marketing given by various authors have been presented. A detailed description of the implementation algorithm of cross-marketing company is given.*

*Advantages and conditions of application of this technology are shown. The classification developed by the above authors has been given.*

*Keywords: cross-marketing, promotion, sales promotion, credibility in the market, company image, customer base, long-term cooperation.*

*Аннотация к статье*

*В статье рассматривается кросс-маркетинг как инструмент развития компаний. Представлены формулировки кросс-маркетинга, данные различными авторами. Дано подробное описание алгоритма реализации кросс-маркетинговой кампании. Указаны преимущества использования и условия применения данной технологии. Представлена разработанная авторами классификация кросс-маркетинга.*

*Ключевые слова: кросс-маркетинг, продвижение, стимулирование сбыта, авторитет на рынке, имидж компании, клиентская база, долгосрочное сотрудничество.*

**Введение.** Маркетинговые технологии не стоят на месте, и каждый год потребительскую аудиторию будоражат новые способы привлечения внимания к товарам и услугам. Вместе с тем, компании ищут менее затратные и более эффективные методы продвижения товара.

Однако, по убеждению М. Мак-Дональда, те маркетинговые приемы, которые обеспечивали успех десять лет назад, сегодня уже перестали работать. Причина кроется в резко возросшей информированности потребителей, предпочитающих самостоятельно определять свой стиль жизни, а потому невосприимчивых к традиционным маркетинговым приемам.

Если, например, на автозаправочной станции предлагают застраховать машину, можно не удивляться – это нормальный рыночный ход. На языке маркетологов такие перекрестные продажи называются кросс-маркетингом (cross-marketing).

**Кросс-маркетинг как инструмент развития компаний.** Рассмотрим определения кросс-маркетинга данные различными авторами.

- **Кросс-маркетинг** – перекрестное продвижение, технология продвижения компании и товара, когда две или более компаний реализуют совместные программы, направленные на стимулирование сбыта или повышение осведомленности.

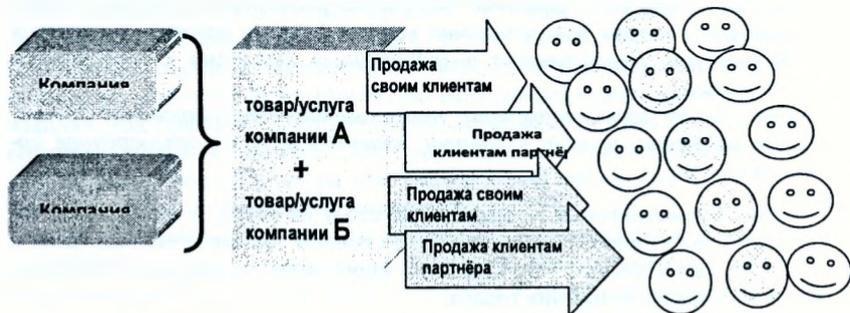
- **Кросс-маркетинг** – это программы мероприятий по продвижению и продажам, реализуемые совместно двумя (или несколькими) компаниями с не конкурирующими брендами.

- **Кросс-маркетинг** – это способ оптимизации продаж без увеличения штата компании, т.к. в данном случае условное увеличение штата происходит за счет сотрудников партнера, которые начинают продавать товар данной компании.

На Западе кросс-маркетинг начал широко применяться десятки лет назад. Солидные американские агентства недвижимости, зарабатывают на предложении сопутствующих товаров и услуг ровно столько же, сколько на продаже самой недвижимости. Продавая дом, агент по недвижимости рекомендует своему клиенту, например, дизайнера по интерьерам, а тот в качестве вознаграждения за нового клиента выплачивает агенту комиссионные.

Примером применения технологии кросс-маркетинга в СССР было продажа известного в то время журнала «Огонёк» или «Литературной газеты» вместе с продажей газеты «Сельская жизнь» или «Известия».

**Алгоритм реализации кросс-маркетинговой кампании.** Кросс-маркетинг активно применяется в продвижении различных товаров и услуг. Суть технологии кросс-маркетинга сводится к тому (см. рис. 1), что каждый клиент компании А – это одновременно потенциальный потребитель товаров или услуг компании Б. И если компания Б предложит свои товары в местах, где скапливаются клиенты компании А, то велика вероятность того, что эффективность продаж обеих компаний возрастет к их взаимному удовольствию.



*Рисунок 1 – Алгоритм реализации кросс-маркетинга*

Возможностей использования кросс-маркетинга для продвижения практически любого товара и услуги – более чем достаточно. И дело не столько в бюджете, сколько в желании увидеть и применить этот эффективный маркетинговый инструмент.

Пересечение аудиторий – это ключевое условие успешного применения технологии кросс-маркетинга. Коммуникация и продажа должна быть в том месте, где человек к ней предрасположен.

Кросс маркетинг и партнерство должны быть основаны на взаимопонимании и расчете – объема финансирования, вида, способа информирования и рекламы, длительности и предполагаемых результатах проекта и так далее.

**Преимущества использования кросс-маркетинга.** Возможностей использования кросс-маркетинга для продвижения практически любого товара и услуги – более чем достаточно. И дело не столько в бюджете, сколько в желании увидеть и применить этот эффективный маркетинговый инструмент.

У кросс-маркетинга есть несколько очевидных *преимуществ*:

- сокращение издержек на продвижение и в частности уменьшение рекламных вложений из-за совместного проведения мероприятий;
- установление долгосрочного сотрудничества с компаниями из других сфер бизнеса;
- возникновение энергичного отклика у потребителей, так как они могут получить двойную (тройную и т.д.) пользу;
- появление эффекта от совместно проведенных мероприятий кросс-маркетинга вдвое большего, чем от тех же мероприятий, проводимых по отдельности;
- культивирование спроса в период межсезонья;
- расширение клиентской базы за счет базы партнера или, по крайней мере, закрепление ее;
- перенос на продукт ценностей товара/услуги партнера;

- помощь в стимулировании первой покупки;
- расширение круга потенциальных потребителей;
- формирование устойчивого интереса к марке;
- укрепление авторитета компании на рынке;
- существенное повышение степени информированности о продукте;
- возможность выхода на новые рынки;
- доступность дорогостоящих видов рекламы (особенно актуально для компаний малого бизнеса);
- объединение «маркетинговых умов» партнёров;
- укрепление репутации и/или лоббирование интересов на властном уровне;
- увеличение сферы сбыта товаров/услуг;
- повышение популярности фирм, использующих в своей деятельности кросс-маркетинг.

**Условия применения кросс-маркетинга.** Следует помнить, что кросс-маркетинг способен приносить отличные плоды в случае, если шаги всех задействованных компаний обдуманы и слажены. Когда фирмы решают применить кросс-маркетинг, партнеры встречаются, чтобы оговорить условия проведения акции, найти точки соприкосновения, проработать логику кампании, обсудить все возможные нюансы, обговорить способы рекламы, объемы финансирования, совместное информирование.

Чтобы воплотить идеи кросс-маркетинга в жизнь необходимо соблюдать следующие условия.

1. Продвигаемые товары/услуги не должны конкурировать между собой.
2. Компании должны распространять чаще всего дополняющие друг друга товары/услуги. Например, продвижение стиральной машины и стирального порошка.
3. Товары/услуги должны быть направлены на одну целевую аудиторию. Например, продвижение спортивной одежды несовместимо с алкогольной продукцией, зато прекрасно подойдет для продвижения фитнес-клубов.
4. Товары/услуги должны относиться к одной ценовой категории. Например, это товары/услуги эконом-класс, масс-маркет или же премиум-класс. В противном случае, несовпадение целевых аудиторий не приведет к ожидаемому результату.
5. Продвижение товаров/услуг должно в равной степени отражать интересы обеих компаний, участвующих в кросс-маркетинговых мероприятиях.
6. Постоянное развитие и поиск новых вариантов партнёрских кросс-проектов и расторжение существующих, если они убыточны или недостаточно эффективны.

**Классификация кросс-маркетинга.** В ходе исследования, проведённого авторами данной научно-исследовательской работы, на основании собранной вторичной информации была разработана следующая классификация кросс-маркетинга (см. табл. 1).

Итак, для того чтобы использовать кросс-маркетинг любая компания должна понимать, что на ней лежит теперь ответственность не только за свой продукт, но и косвенно за продукт ее партнёра.

**Заключение.** В результате проведения успешной кросс-маркетинговой кампании суммарный эффект превышает результаты, использования тех же коммуникационных каналов каждым из партнеров по отдельности. Это пример

классической синергетики (эффект «1 + 1 = 3») применительно к стремлению развития, стратегиям продвижения и снижению маркетинговых издержек.

**Таблица 1 – Классификация кросс-маркетинга**

Классификационный признак	Виды кросс-маркетинга
Срок сотрудничества	<ul style="list-style-type: none"> <li>• тактический кросс-маркетинг;</li> <li>• стратегический кросс-маркетинг;</li> </ul>
Сфера деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>• внутренний кросс-маркетинг;</li> <li>• внешний кросс-маркетинг;</li> </ul>
Количество партнёров	<ul style="list-style-type: none"> <li>• бикросс-маркетинг;</li> <li>• тиркросс-маркетинг;</li> <li>• мультикросс-маркетинг;</li> </ul>
Объект продвижения и/или продажи	<ul style="list-style-type: none"> <li>• кросс-маркетинг товаров;</li> <li>• кросс-маркетинг услуг;</li> <li>• кросс-маркетинг микс;</li> </ul>
Характер специализации	<ul style="list-style-type: none"> <li>• смешанный кросс-маркетинг;</li> <li>• категорийный кросс-маркетинг.</li> </ul>
Цель кросс-маркетинговой кампании	<ul style="list-style-type: none"> <li>• информационный кросс-маркетинг;</li> <li>• кросс-маркетинг продаж;</li> <li>• комбинированный кросс-маркетинг;</li> </ul>
Место проведения кросс-мероприятий	<ul style="list-style-type: none"> <li>• экскросс-маркетинг;</li> <li>• инкросс-маркетинг;</li> </ul>
Степень значимости партнёров на рынке	<ul style="list-style-type: none"> <li>• кросс-маркетинг лидера и новичка;</li> <li>• кросс-маркетинг двух лидеров;</li> </ul>
Концентрированность на определённый сегмент	<ul style="list-style-type: none"> <li>• массовый кросс-маркетинг;</li> <li>• селективный кросс-маркетинг;</li> </ul>
Характер спроса	<ul style="list-style-type: none"> <li>• кросс-маркетинг товаров повседневного спроса;</li> <li>• кросс-маркетинг товаров особого спроса;</li> </ul>
Конечное использование товара	<ul style="list-style-type: none"> <li>• кросс-маркетинг на B2B рынке;</li> <li>• кросс-маркетинг на B2C рынке;</li> </ul>

*Литература*

1. [www.propel.ru/pub/Kross-marketing.php](http://www.propel.ru/pub/Kross-marketing.php)
2. [www.ruler.com.ua/pages/26/](http://www.ruler.com.ua/pages/26/)
3. [www.alenashefina.com/2012/01/kak-organizovat-kross-marketing/](http://www.alenashefina.com/2012/01/kak-organizovat-kross-marketing/)
4. [www.24on-line.com/publ/kross\\_marketing\\_sposob\\_vyzhivaniya\\_ili\\_instrument\\_razvitiya\\_kompanii](http://www.24on-line.com/publ/kross_marketing_sposob_vyzhivaniya_ili_instrument_razvitiya_kompanii)
5. [www.besttext.ru/cross-marketing.html](http://www.besttext.ru/cross-marketing.html)
6. [www.liskovskogo.com/promotion/cross-marketing.html](http://www.liskovskogo.com/promotion/cross-marketing.html)

**ПРЕДПОСЫЛКИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КОЛЛЕКТИВА ВУЗА**

**THE GROUNDS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT  
OF A COLLECTIVE OF HIGHER LEARNING INSTITUTION**

**Рассказова С.Н., специалист по кадрам,  
филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Рославль**

**Rasskazova S.N., Specialist of the teaching staff  
branch FGBOU VPO "MGIU", Roslavl**

*Эта статья посвящена исследованию предпосылок инновационного потенциала развития коллектива филиала ФГБОУ ВПО «МГИУ» в г. Рославле.*

*This paper is concerned with the grounds of innovative potential of a collective development of filiation FGBOU VPO «MGIU» in g. Roslavl.*

*Ключевые слова: инновация, организация, вуз, управление*  
*Keywords: innovation, organization, high school, management*

Успешная деятельность любой организации, в том числе, высшего учебного заведения, зависит не только от квалификации персонала, но и от умелого использования кадров, эффективности управления ими.

Одной из основополагающих функций менеджмента является управление персоналом. На сегодняшний день работа с кадрами во многих вузах сводится, в основном, к документарному оформлению трудовых отношений. Хотя именно человеческие ресурсы любого высшего учебного заведения способны либо повысить его эффективность, либо подставить под сомнение факт существования его на рынке образовательных услуг среди конкурентоспособных учреждений.

В отличие от своих предшественников современный сотрудник вуза должен быть не только специалистом в своем предмете, он обязан обладать знаниями в сфере информационных технологий, педагогики, психологии, иметь широкий кругозор, быть профессионалом в области коммуникаций и новаторства.

Наметившиеся тенденции в образовательных учреждениях находят и правовое подтверждение. Так согласно действующему Единому квалификационному справочнику должностей руководителей, специалистов и служащих (Раздел «Квалификационные характеристики должностей руководителей и специалистов высшего профессионального и дополнительного профессионального образования», утвержденный приказом Минздравсоцразвития РФ от 11.01.2011 № 1н) одним из требований назначения на должности руководителя, заведующего, начальника структурного подразделения высшего образовательного учреждения является наличие высшего профессионального образования по специальности «Управление персоналом», «Менеджмент», «Государственное и муниципальное управление».

На наш взгляд, чтобы решать приоритетные задачи образования в соответствии с концепцией модернизации образования, необходима качественная перестройка сознания педагога. Это возможно осуществить при переходе коллектива вуза в режим инновационного развития, так как инновационный потенциал раскрывается в способности к саморазвитию и реализации инновационных идей, проектов, технологий. Инновации в образовательном процессе, с одной стороны, являются проявлением уровня квалификации и компетентности сотрудников вуза, результатом их творческой деятельности, а с другой – действенным средством, условием ее совершенствования. Наиболее эффективное развитие инновационного потенциала происходит в том случае, когда коллектив находится в инновационном поиске, в непрерывном процессе обновления.

Но прежде чем проводить какие-либо изменения, необходимо оценить готовность персонала к тем или иным трансформациям.

В филиале ФГБОУ ВПО «МГИУ» в г. Рославле было проведено исследование трудового коллектива на предмет готовности к инновациям. Посредством метода анкетирования были сделаны первоначальные выводы о готовности и желании персонала принять изменения, о настроениях внутри коллектива.

Потенциал коллектива филиала был исследован по следующим критериям:

- общие сведения о членах коллектива;
- готовность и желание изменяться, восприимчивость к новому;
- способность и возможность работать в коллективе (команде) филиала;

- подготовленность коллектива к освоению новшеств;
- проявление творческой активности.

В результате анализа заполненных анонимных анкет было выявлено следующее:

а) средний возраст коллектива филиала составляет 41 год, а значит, перемены допустимы, т.к. в коллективе со средним возрастом 50 лет и старше – перемены невозможны;

б) средний стаж работы сотрудников составляет 13 лет, а средний стаж работы в высшей школе составляет 8 лет.

Таким образом, по критерию возрастного состава сотрудников инновационное развитие коллектива возможно.

## 2. Сотрудники:

а) постоянно следят за передовым опытом в сфере своей деятельности, у них присутствует желание к постоянному совершенствованию в своём деле, а значит, заниматься самообразованием;

б) сотрудничают с научными консультантами;

в) имеют чувство перспективы;

г) открыты новому, а значит, отличному от себя, к инакомыслию;

д) готовы приспособиться к новому стилю работы;

е) уверены в развитии филиала в лучшую сторону.

В дальнейшем организация самостоятельно будет вырабатывать решения, нужные для её развития. Как показывает практика, внедрение концепции реинжиниринга должна сопровождаться убеждённостью работников в добровольности и справедливости проводимых перемен. Поэтому задача руководителя в будущем создать условия для разработки плана действий в сфере изменений коллектива с помощью специальных средств и процедур. И условием успешного развития инновационных процессов в образовании должен стать инновационный потенциал филиала.

## Литература

1. Н.Д. Сорокина. Управление новациями в вузах (социологический анализ). – М.: «Канон+», 2009.-255 с.
2. Воронина Т, Молчанова О., Абрамешин А. Управление инновациями в сфере образования/ Высшее образование в России. 2001. № 6.
3. Куртиков Н.А. Психология и социология управления. Учебное пособие. М., 2007.

## ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФЕРМЕРСКОГО КЛАСТЕРА

### Basic principles FARM CLUSTER

Вакульская Л.С., ассистент,

УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест

Vakulskaya L.S., Assistant Professor,  
Brest State Technical University, Brest

*Сельское хозяйство может успешно развиваться лишь в тесной связи с отраслями, поставляющими ему необходимые средства производства и перерабатывающими его продукцию.*

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

*The Agriculture can successfully develop only in close relation with branch, delivering him necessary capital goods and processing its product.*

*The Purpose persisting work is a reinforcement of attention to prospect of the creation and developments of the farming cluster in Republic Belarus.*

Ключевые слова: кластер, фермерское хозяйство, аграрный сектор, бизнес.

Как показывает опыт многих стран, наиболее эффективно задача обеспечения технологической конкурентоспособности предприятий на основе соединения ресурсов высокотехнологичных производств с потенциалом научно-исследовательского сектора решается в рамках кластеров.

Крестьянским (фермерским) хозяйством признается коммерческая организация, созданная одним гражданином (членами одной семьи), внесшим (внешними) имущественные вклады, для осуществления предпринимательской деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, а также по ее переработке, хранению, транспортировке и реализации, основанной на его (их) личном трудовом участии и использовании земельного участка, предоставленного для этих целей в соответствии с законодательством об охране и использовании земель [2].

Учитывая огромную значимость и весьма благоприятные прогнозы развития аграрного сектора Республики Беларусь, фермерский кластер должен организовываться с учетом следующих основных принципов [4]:

1. Фермерский кластер должен состоять из двух «контуров» – внутреннего и внешнего.

Внутренний контур (собственно сам кластер) должен иметь примерно следующую структуру (рис. 1).

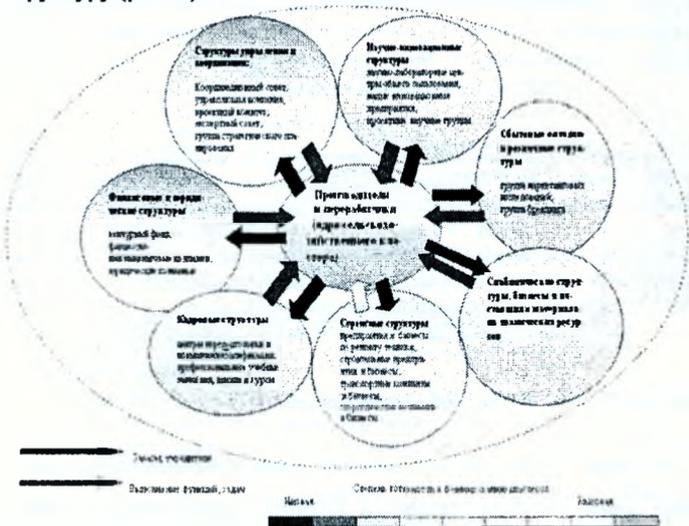


Рисунок 1 – Структура фермерского кластера

Ядром кластера здесь являются производители сельскохозяйственной продукции и перерабатывающие предприятия.

Самыми важными составляющими являются сбытовые и снабженческие структуры и бизнеса. Они работают по договорам и заказам с предприятиями, организациями и бизнесами, входящими в ядро кластера. Здесь существуют условия и возможности организации вертикально интегрированных структур, установления имущественных отношений, совместной деятельности с получением доходов от конечного результата.

Сервисные структуры будут обеспечивать хозяйственную деятельность кластера. Эти бизнесы не связаны непосредственно с производством и сбытом продукции кластера. Однако кластер будет являться для них основным заказчиком, и давать возможность использования своих инфраструктур.

Научно-инновационные структуры будут выполнять заказы участников кластера на научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, заниматься разработкой, модернизацией и отбором новых видов продукции и новых технологий.

Кадровые структуры здесь обеспечивают подготовку необходимых для кластера кадров, а также повышение квалификации имеющихся работников. Они функционируют исходя из заказов и потребностей участников кластера.

Структуры управления и координации - должны быть учреждены участниками фермерского кластера для организации и координации совместной деятельности, реализации совместных проектов, развития общих инфраструктур.

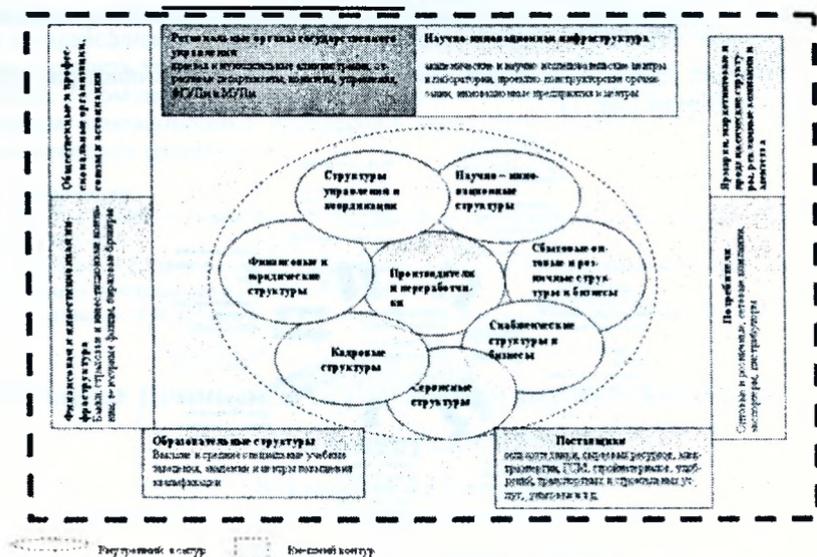


Рисунок 2 – Внутренний и внешний контур фермерского кластера

Координационный совет является ассоциативным центром управления кластером, инструментом разработки и принятия общих решений, основной коммуникационной площадкой для участников кластера. Совет может представ

лать и лоббировать интересы участников кластера в органах государственного управления, во внешних бизнес-структурах, на инвестиционных и торговых площадках. В состав совета могут войти представители администраций региона, крупнейших хозяйственных партнеров кластера, общественных и профессиональных союзов, научных кругов.

Внешний контур кластера (рис. 2) образует структуры, участвующие в его хозяйственной деятельности и развитии на основе договорных отношений, выполнения определенных функций и заказов. Это не участники, а партнеры.

Региональные администрации и их подразделения присутствуют во внешнем контуре кластера в качестве органов управления. Но наряду с этим они будут являться партнерами при решении задач и вопросов, связанных с целевым финансированием, развитием инфраструктуры т.д.

Таким образом, под фермерским кластером можно понимать добровольное объединение организаций, которые функционируют на определенной территории и участвуют в выпуске, продвижении и реализации однородной и конкурентоспособной продукции в рамках единой продуктово - технологической цепочки, а взаимодействие между ними характеризуется одновременным наличием высокого уровня конкуренции, кооперации и инновационной активности.

• основными эффектами, которые достигаются при использовании кластерного подхода, являются:

• повышение производительности входящих в них фирм и отраслей; стимулирование инновационной активности у участников кластера;

• сокращение информационных издержек за счет короткого коммуникативного трафика;

• стимулирование создания новых направлений и форм организации бизнеса.

Каждое государство разрабатывает собственные подходы к образованию кластеров и их управлению, и соответственно, по-своему организует деятельность государственных органов, ответственных за реализацию национальной промышленной стратегии конкурентоспособности территории.

#### **Литература**

1. Государственная программа реформирования АПК Республики Беларусь (Основные направления) / Бел. науч.-исслед. ин-т экономики и информации АПК. – Минск, 1996. – 24 с.

2. Казакевич А.В. Крестьянские (фермерские) хозяйства как инвесторы и правопреемники / А.В. Казакевич // *Аграрная экономика*. – 2006. – № 8. – С. 26-34.

3. Семашко В.Т. Экономическая эффективность производства и ее определение в крестьянских и фермерских хозяйствах / В.Т. Семашко [и др.]. – Минск: Бел. НИИЭИ, 2005.

4. Барановский С.И., Проблемы развития перерабатывающей промышленности АПК и пути их решения / С.И. Барановский. – Минск: БелНИПЭП АПК, 1998. – 267 с.

#### **The List of the used sources**

1. State program of the reform AIC Republics Belarus (Main trends) / Belorussian research institute of the economy and information agrarian-industrial complex. - Minsk, 1996. - 24 p.

2. Kazakevich A.V. Peasant (farming) facilities as investors and assignees / A.V. Kazakevich // *Agrarian ekonomika*. - 2006. - № 8. - p. 26-34.

3. Semashko V.T. The Cost-performance production and its determination in peasant and farming facilities / V.T. Semashko [and others.]. - Minsk: BELNIEI, 2005.

4. Baranovskiy S.I., Problems of the development processing industry AIC and way of their decision / S.I. Baranovskiy. - Minsk: BELNIPEP AIC, 1998. – 267 p.

## ИННОВАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС – ЭТО...

### INNOVATIVE PROCESS IS ...

**Мартыненко Н.В.**, ассистент,  
филиал ФГБОУ ВПО «МГИУ», г. Рославль

**Martynenkova N.V.**, assistant,  
branch FGBOU VPO "MGIU", Roslavl

*Данная статья определяет основные направления инновационного процесса.  
The given paper defines the basic directions of innovative process.*

*Ключевые слова: инновационная активность, инновационные процессы, инновационная сфера, инновационный потенциал, инновационная деятельность, инновационная инфраструктура.*

*Keywords: innovative activity, innovative processes, sphere, innovative potential, innovative activity, an innovative infrastructure.*

Необходимым условием экономического роста и повышения качества жизни любой страны является инновационная активность. В свою очередь она зависит от экономического и научно-технического потенциала государства, его инновационной политики и ресурсов, духовного состояния общества. На уровне предприятия (компании) инновационная активность зависит от выбора стратегии и качества управления деятельностью, гибкости производственных систем и использования ресурсов.

Инновационная активность проявляется через инновационные процессы – целенаправленную деятельность по созданию, освоению в производстве, и продвижению на рынок продуктовых, технологических и организационно-управленческих новшеств.

Инновационные процессы поддерживаются институциональными и структурными факторами, связанными с перераспределением ресурсов, в соответствии с критериями сложившейся структуры общественных потребностей и наиболее полного удовлетворения текущего и перспективного платежеспособного спроса. Правительство Российской Федерации (Постановление от 24 июля 1998 г. № 832) определило, что инновационный процесс включает: нововведения; инновационную деятельность; государственную инновационную политику; инновационный потенциал; инновационную сферу; инновационную инфраструктуру и инновационные программы.

Инновационная сфера является частью системы экономических отношений. Это совокупность отраслей национального хозяйства (частных и государственных структур) и видов общественной деятельности, не принимающих прямого участия в создании материальных благ, но производящих особые потребительные стоимости, необходимые для функционирования и развития производства. В инновационную сферу входят ученые и изобретатели, подразделения, разрабатывающие и внедряющие инновации; венчурные и научно-технические организации; система образования. Условия функционирования инновационной сферы обуславливаются интеллектуальной собственностью и собственностью на продукты инновационной деятельности [2, с. 226].

Инновационный потенциал каждой страны зависит от интеллектуального, духовного, нравственного и творческого потенциала общества. Базовыми составляющими такого потенциала являются развитие науки, уровень и качество

образования населения, а сам инновационный потенциал определяется долей затрат на финансирование научно-исследовательских расходов в валовом национальном продукте.

Инновационная деятельность определяется, как комплекс научных, технологических, организационных, финансовых, коммерческих мероприятий, которые приводят к инновациям. Деятельность является инновационной, если в нее привносятся новые знания, технологии, приемы, подходы для получения результата, который широко востребован в обществе. Инновационная деятельность носит системный характер, и эту систему образуют общество и субъекты такой деятельности. Она представляет собой комплекс мероприятий по разработке, внедрению, освоению, производству и коммерциализации новшеств, объединенных в одну логическую цепь. Каждое звено этой цепи имеет свое содержание и свои закономерности развития. Научные изыскания, опытно-конструкторские и технологические разработки, инвестиционные, коммерческие и производственные мероприятия подчинены одной главной цели – созданию новшества.

Инновационная деятельность характеризуется высоким уровнем неопределенности и риска, сложностью прогнозирования результатов. Инновационной деятельности присущи стремление к максимальной сбалансированности технологических и экономических факторов, оптимизация временных границ, вовлечение максимально возможного числа источников инновационных идей, а также экономия издержек в ходе всего жизненного цикла нововведений.

Инновационная деятельность в отличие от обычной деятельности (производственной) характеризуется:

- большим риском при коммерциализации инноваций (до 50%); необходимостью постоянного контроля над промежуточными этапами внедрения инноваций, чтобы в случае отсутствия конкретных результатов принять решение о прекращении работ;

- сложностью установления зависимости результатов от затраченных ресурсов и размеров инвестиций (в первый период внедрения инновационная продукция может не давать никакой прибыли, а затем прибыль резко возрастает) [3, с.107].

Инновационная инфраструктура представляет собой совокупность производственной, научно-технической и инновационной деятельности тесно, связанных между собой. Однако формирование инфраструктуры каждого вида деятельности характеризуется специализированными организационными элементами и механизмами их функционирования. Процесс развития инновационной инфраструктуры начинается с создания отдельных лабораторий, технопарков и инкубаторов наукоемких технологий. В последние годы создается инфраструктура науки, соответствующая требованиям рыночной экономики: наукогранды, особые экономические зоны и специальные финансовые структуры; система высшего образования. Развивается сфера наукоемких услуг – инжиниринг, лизинг, консультирование [4].

Рациональное применение инноваций залог успеха.

#### *Литература*

1. Ваганцев, С.В. *Управление инновационным бизнесом: учеб. пособ.* – М.: ЮНИТИ, 2007. – 743 с.
2. Ильенкова С.Д. *Инновационный менеджмент: учеб. для вузов.* – М.: ЮНИТИ, 2008. – 635 с.
3. Медынский В.Г. *Инновационный менеджмент: учебник для вузов.* – М.: ИНФРА-М, 2009. – 563 с.
4. Новицкий Н. *Инновационный путь развития экономики // Экономист.* – 2000. – №6.

## ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-УПРАВЛЕНЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В ЛЕСНОМ КОМПЛЕКСЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

### PROSPECTS OF ORGANIZATION AND MANAGEMENT OF INNOVATION IN THE FOREST COMPLEX OF BELARUS

Лысюк Р.Н., ассистент,  
УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест

Lysyuk R.N., Assistant Professor,  
Brest State Technical University, Brest

Повышение конкурентоспособности отраслей и народнохозяйственных комплексов приобретает все большее значение в условиях международной конкуренции. Способность рационально использовать имеющиеся ресурсы и производить из них продукцию высокого качества, с высокой добавленной стоимостью, востребованную как на отечественном, так и на зарубежном рынках является первоочередной задачей для экономики любой страны.

Повышение конкурентоспособности лесного комплекса является наиболее актуальным для экономики РБ, потому что лес является тем природным ресурсом, который в достаточном количестве произрастает на нашей территории. По данным Национального статистического комитета лесистость территории (отношение покрытой лесом площади ко всей территории государства) РБ составляет примерно 39,1% и является одной из самых высоких в Европе. Общая площадь лесного фонда по состоянию на 2012 г. составляет 9294 тыс.га., т.е. на 1,5% больше, чем в 2001 г [1]. Увеличение площади лесов имеет положительную тенденцию на протяжении 1990–2005 гг. и составляет 50 тыс. га ежегодно.

Статистические данные свидетельствуют о том, что динамика рубок ликвидной древесины (рис. 1.) имеет тенденцию к увеличению. Так, например, объемы рубок по стране с начала 1990-х годов увеличились вдвое. Однако увеличение объемов рубок без учета возрастной структуры лесного фонда свидетельствует о нерациональном лесопользовании.



Рисунок 1 – Объемы рубок ликвидной древесины, тыс.м<sup>3</sup> [1]

Наибольшие объемы заготовки ликвидной древесины осуществляет Минская область, а наименьшая Гродненская, что связано исторически сложившейся лесистостью данных территорий.

Однако, несмотря на увеличение объемов рубок, структура экспорта РБ по состоянию на 2011 г. показывает, что совокупный удельный вес древесины и

целлюлозно-бумажных изделий составляет только 2,6% [1]. В структуре экспорта продукции лесного комплекса преобладает статья «древесина и изделия из нее» (40,2%), которая представлена в основном пиломатериалами. Вырубка преимущественно пиловочных ресурсов отражает односторонний характер использования лесных ресурсов. В свою очередь цены на обесличенную древесину на порядок ниже, чем в экономически развитых странах, а добавленная стоимость составляет только 5-10 долларов США на 1 м<sup>3</sup>.

В лесопромышленном комплексе статья «мебель и ее части» составляет 37,6% экспорта продукции. Мебельное производство в основном ориентировано на внутреннего потребителя. Основным импортером отечественной мебели является Россия (более 70% экспорта данного товара). Спички и продукция лесохимии обладают низкой конкурентоспособностью в связи с этим и низкой удельный вес экспорта [2].

Сложившаяся ситуация свидетельствует о нерациональности использовании ресурсов леса и низком экономическом эффекте от экспорта продукции лесного комплекса. На текущий момент в лесном комплексе существует ряд проблем, таких как: недостаточное освоение новых ресурсосберегающих технологий, способствующих обеспечению опережающего роста экспортно-ориентированных и импортозамещающих производств по глубокой переработке древесного сырья и с высокой добавленной стоимостью; создание в стране производственных мощностей по выпуску беленой целлюлозы для выпуска высококачественной бумаги. На текущий момент Республика Беларусь по производству бумаги и картона на душу населения значительно (в 10–90 раз) отстает от государств с развитой целлюлозно-бумажной промышленностью, таких как Финляндия, Швеция, Канада, США [3].

Однако, существующие проблемы лесного комплекса в основном экономического характера являются прямым следствием недостатков его существующей организационной структуры. На текущий момент лесной комплекс РБ представляет собой интеграцию двух крупных межотраслевых комплексов: лесохозяйственного и лесопромышленного. В данном комплексе насчитывается около 3 тысяч предприятий, которые выпускают около 20 тысяч наименований из древесного сырья, среди которых наиболее востребованными являются: мебель, обои, бумажные изделия, древесные плиты, фанера и др.

Воспроизводство лесных ресурсов, их охрану и использование обеспечивает лесохозяйственный комплекс, который находится в ведении Министерства лесного хозяйства Республики Беларусь (Минлесхоз). Система управления лесным хозяйством представляет собой вертикальную структуру, построенную по территориально-производственному принципу: Минлесхоз – ГПЛХО – лесхозы. В РБ существует шесть государственных областных производственных лесохозяйственных объединений (ПЛХО), в состав которых входят лесохозяйственные учреждения (лесхозы), которые в свою очередь делятся на лесничества. На ГПЛХО сосредоточена лесохозяйственная деятельность страны, включающая проведение единой государственной политики использования, охраны, защиты государственного лесного фонда и воспроизводства лесов; внедрение научно-технических достижений с целью повышения продуктивности лесов и проведение единой экономической политики в области лесного хозяйства.

Лесопромышленный комплекс представлен деятельностью концерна «Беллесбумпром», который осуществляет основные объемы заготовки древесины

(около 60%). В свою очередь концерн осуществляет не только заготовку и переработку древесины, но и выпуск изделий из нее. В состав концерна входят более 50 организаций, в том числе: «Бобруйскмебель», гомельская бумажная фабрика «Герой труда», ЗАО холдинговая компания «Пинскдрев», ОАО «Ивацевичдрев», ОАО Гомельская мебельная фабрика «Прогресс» и др., продукцию которых знают не только на отечественном рынке, но и за его пределами [4].

Таким образом, Минлесхоз и концерн «Беллесбумпром» имеют разную ведомственную подчиненность, а соответственно преследуют разные цели как на мировом, так и на отечественном рынках. Для более рационального использования лесных ресурсов, увеличения производства продукции с более глубокой степенью переработки и добавленной стоимостью необходимо применять методы стимулирования экономической деятельности предприятий комплекса, которые позволяют лесному комплексу повысить его конкурентоспособность.

На текущий момент большое значение имеет инновационная составляющая развития, которая требует значительных финансовых вложений. Согласно данным Национального статистического комитета РБ по состоянию на 2011 год, среди предприятий, занимающихся обработкой древесины и изделий из нее, только 5 осуществили технологические инновации, что в относительном выражении составляет 5,6% в общем числе предприятий данной отрасли. Среди предприятий целлюлозно-бумажной промышленности и издательской деятельности – 2 предприятия, что составляет 1,5% от общей их численности [1].

Также большое значение имеет производство наукоемкой продукции. Существует определенная классификация наукоемкости продукции. Так, например, в соответствии с классификацией ОЭСР к высоко наукоемким относят производства, уровень наукоемкости которых составляет более 8,5%. Производство является средне наукоемким, если данный показатель находится в диапазоне от 3,5% до 8,5% и низко наукоемким, если данный показатель, ниже 3,5% [5].

К средне наукоемким в РБ относятся химическое и нефтехимическое производства, поскольку уровень наукоемкости составляет около 5%. Отрасль машиностроения и лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность являются низко наукоемкими со значением показателя наукоёмкости ниже 3%. Поскольку показатель наукоемкости лесной деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности является одним из самых низких в структуре производств национальной экономики, то принуждение его к инновационной активности будет непродуктивным, поскольку данный путь повышения конкурентоспособности комплекса является капиталоемким.

Таким образом, для повышения конкурентоспособности лесного комплекса нужны в первую очередь организационно-управленческие инновации, которые являются менее затратными. На текущий момент в РБ существует отраслевая (вертикальная) структура управления народнохозяйственными комплексами. Мировой практике широко известен *кластерный подход* к организации экономической деятельности. Особенностью данного подхода является горизонтальное взаимодействие между субъектами экономической деятельности, а не вертикальное управление отраслями и комплексами народного хозяйства. Следовательно, кластерный подход является инновационным для нашей страны.

Ярким примером эффективного применения кластерного подхода может служить Финляндия. Несмотря на наличие развитых телекоммуникационного и аграрного кластеров, экономика Финляндии остается самой зависимой от лес-

ного кластера в мире. По мнению ряда ученых-аналитиков, кластерная форма организации лесного комплекса позволила финнам быть лидером на мировом рынке лесопродукции.

Особенностью организации лесного кластера Финляндии является то, что в семье каждого пятого жителя страны есть лесовладельцы, соответственно частным лицам принадлежит порядка 60% лесных угодий страны. Вклад компаний, относящихся к лесному комплексу, в ВВП страны составляет примерно 35%. Затраты на лесовосстановление ежегодно составляют 240 млн. евро, из которых три четверти составляют средства лесовладельцев и лишь четверть финансируется из государственного бюджета. Ежегодный прирост древостоя составляет более 80 млн. кубометров, лесной комплекс обеспечивает работой 140 тысяч человек.

Структуру лесного кластера Финляндии составляют порядка 150 лесоводческих объединений, которые тесно взаимодействуют с такими отраслями как транспорт, энергетика, химическая промышленность. В долгосрочной перспективе принципы рационального лесопользования отражены в Государственной лесной программе, в составлении которой помимо государства принимают активное участие различные общественные организации. Министерство сельского и лесного хозяйства Финляндии, в состав которого входит департамент Леса, является главным государственным органом, который регулирует реализацию политики устойчивого и неистощительного использования природных ресурсов. Министерству подчиняются 13 региональных лесных центров, Центр развития лесного хозяйства «Тапио», лесная служба и НИИ леса. Данные структурные подразделения занимаются содержанием земель только государственной формы собственности [6].

Таким образом, регулирующая роль государства, высокая доля частной собственности на лес, прогнозирование спроса на те или иные виды древесины в долгосрочной перспективе, а также сертификация качества произведенного сырья в соответствии с мировыми стандартами являются примером эффективного использования лесных ресурсов.

С течением времени кластерный подход стал применяться во многих странах мира потому, что оказывает положительное влияние на повышение конкурентоспособности национальной экономики:

1. За счет сетевого сотрудничества происходит свободный обмен информацией между субъектами кластера (поставщиками, производителями, научными центрами и др.).

2. Способствуют созданию инноваций, т.к. формируется определенная система распространения новых знаний и технологий.

3. Повышает взаимодействие между отраслями, что ведет к росту объемов экспорта, и повышению социально-экономического развития страны в целом [7].

Применение кластерного подхода в лесном комплексе Республики Беларусь способствовало бы более рациональному использованию лесных ресурсов за счет внедрения новых технологий, снижению транзакционных издержек между субъектами кластера и повышению конкурентоспособности комплекса в целом.

#### *Литература*

1. Статистический ежегодник РБ / *Национальный статистический комитет РБ.* – Мн.: 2012. – 715 с.
2. Селицкая, Е.Н. *Экспортный потенциал лесопромышленного комплекса Беларуси: динамика, структура, проблемы, диверсификация* / Е.Н.Селицкая // *Лесное и охотничье хозяйство.* - 2010. - №4, с.17-20.

3. Об утверждении стратегии технологического развития РБ на период до 2015 г.: постановление СМ РБ от 01.10. 2010 г. № 1420 [Электрон. ресурс] // Национальн. правовой интернет-портал РБ. - Режим доступа: <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21001420> - Дата доступа: 16.03.2012.

4. Сайт концерна «Беллесбумпром» [Электронный ресурс]. – 2011. – Режим доступа: <http://www.bellesbumprom.by>. – Дата доступа: 20.09.2011.

5. Марков, А.В. Государственная инновационная политика: теоретические основы и механизм реализации. – Мн., 2005. – 370 с.

6. Леса и лесное хозяйство Финляндии [Электрон. ресурс]. -Режим доступа: [http://www.mttm.fi/attachments/mmm/julkaisut/esitteet/5mwhCVJh7/MMM\\_metsa\\_rus.pdf](http://www.mttm.fi/attachments/mmm/julkaisut/esitteet/5mwhCVJh7/MMM_metsa_rus.pdf) - Дата доступа 15.01.2012.

7. Яшева, Г.А. Формирование кластерной политики как направление повышения конкурентоспособности национальной экономики / Г.А. Яшева [Электронный ресурс]. -Режим доступа: <http://www.innclub.info/wp-content/uploads/> - Дата доступа 07.02.2012.

## **МЕСТО И ПЕРСПЕКТИВЫ БЕЛОРУССКОЙ ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГИ И БРЕСТСКОГО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО УЗЛА В ПРОГРАММЕ РАЗВИТИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

### **PLACE AND PROSPECTS of the Belarusian Railways and Brest railway junction in the development program LOGISTICS SYSTEM OF BELARUS**

*Руцкий С.Г., старший преподаватель,*

*УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест*

*Rutskii S.G., Senior Lecturer,*

*Brest State Technical University, Brest*

#### *Аннотация*

*В статье кратко рассмотрено положение Республики Беларусь как транзитного коридора между Востоком и Западом, роль Белорусской железной дороги в логистическом комплексе Республики Беларусь. Проведен анализ и даны рекомендации по повышению эффективности работы Брестского транспортного узла в рамках развития транспортной системы страны в целом.*

*Ключевые слова: транспорт, логистика, ставка, фрахт, тариф, вагон, контейнер*

*The article reviews briefly the status of the Republic of Belarus as a transit-country between the East and the West, the role of the Belarusian railway in logistics complex of the Republic of Belarus. It also contains the analysis and recommendations for improvement of the Brest transport hub efficiency within the development of the Belarusian transport system taken as a whole.*

*Key words: transport, logistics, freight, tariff, wagon, container.*

Республика Беларусь находится на пересечении основных торговых путей ЕС-Россия и Балтийское – Черное моря и является основным транспортным мостом на этом пути, поэтому Правительство страны всегда пристально следило за транспортными потоками, проходящими через территорию Республики. В странах со схожим географическим положением логистика обеспечивает до 30% ВВП, при этом тратя минимальное количество энергоресурсов. В Беларуси доход от логистической деятельности колеблется в районе 8% от ВВП.

Страна находится на стыке автомобильных и железнодорожных магистралей, нефте- и газопроводов, систем связи между Западной Европой и Азией, владеет воздушным пространством для полета кратчайшим путем между крупнейшими

узловыми аэропортами ЕС и России, соответственно можно утверждать, что перспективы развития логистики в Беларуси есть и каждый год неполного использования всего потенциала страны приводит к дальнейшим потерям, как поступлений в бюджет, так и в конкурентоспособности среди стран-соседей.

Для дальнейшего развития отрасли, Правительством было принято ряд программных документов:

- Постановление Совета Министров РБ от 29 августа 2008 г. № 1249 «О программе развития логистической системы РБ на период до 2015 года»;
- Декрет Президента Республики Беларусь от 6 августа 2009 года № 10 "О создании дополнительных условий для инвестиционной деятельности в РБ";
- Указ Президента Республики Беларусь от 6 августа 2009 г. № 413 "О предоставлении физическим и юридическим лицам полномочий на представление интересов РБ по вопросам привлечения инвестиций в Республику Беларусь";
- План мероприятий по участию и повышению позиции Республики Беларусь в рейтинге по индексу логистики от 9 июня 2011 г. № 37/222-403 (утвержден Заместителем Премьер-министра Республики Беларусь Калининым А.Н.);
- внесены изменения в Налоговый и Инвестиционный кодексы, приняты иные решения.

За последнее десятилетие в стране был создан и оснащен ряд транспортно-логистических центров (ТЛЦ), осуществляющих транспортно-экспедиционные, складские, таможенные и иные услуги, выполняемые при реализации логистической схемы доставки грузов. Постепенно *выстраивается система транспортной логистики вдоль транспортных «критских» коридоров:*

- 9Б – в направлении портов Балтийского и Черного морей (Калининград – Клайпеда – Вильнюс – Минск – Киев);

- 2Б – «Восток – Запад – Восток».

Созданные ТЛЦ, помимо уже имеющихся мощностей, планируют расширение сфер своей деятельности, реализуют совместные проекты с иностранными инвесторами, пользуются государственной поддержкой.

Если в автотранспортной сфере ситуация более или менее нормализуется за счет обострения конкуренции, предоставления ряда беспрецедентных льгот участникам рынка и непосредственно самой открытостью данного рынка, то в развитии железнодорожной составляющей существует ряд проблем. В таблицах 1,2 приведена динамика грузооборота различными видами транспорта за последние 6 лет.

**Таблица 1 – Грузооборот различными видами транспорта, млн. т км**

Вид транспорта	2007	2008	2009	2010	2011
Железнодорожный	47933	48994	42742	46224	49406
Автомобильный	11941	13742	13543	15007	16719
Воздушный	66	56	50	44	27
Внутр. водный	93	132	83	110	143
Все виды	60033	62924	56418	61384	66295

**Таблица 2 – Перевезено грузов, млн. тонн**

Вид транспорта	2007	2008	2009	2010	2011
Железнодорожный	141	147,2	134,0	139,9	152,8
Автомобильный	110,9	130,9	134,9	159,8	169
Воздушный	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01
Внутр. водный	4,4	5,1	5,7	6,2	6,7
Все виды	256,3	283,2	274,3	306,0	328,5

Согласно текущей статистике, за январь-сентябрь 2012 года объем транзитных перевозок по Белорусской железной дороге составил всего 88,4% от аналогичного периода прошлого года.

Из представленных данных можно сделать выводы:

- основными видами транспорта, обеспечивающими внутренние и транзитные потоки, являются автомобильный и железнодорожный;
- начало работы Таможенного Союза практически никак не повлияло на объемы грузоперевозок;
- с 2009 года автомобильным транспортом перевозится больше грузов в абсолютном выражении, но при этом основная масса этих перевозок – внутренние на короткие дистанции;
- железнодорожный транспорт теряет позиции в борьбе за грузы с автомобильным транспортом.

Белорусская железная дорога является государственным объединением, подчиненным Министерству транспорта и коммуникаций Республики Беларусь, поэтому стратегическое направление ее развития целиком и полностью зависит от целостности и актуальности государственной политики.

С начала 90-х годов Белорусская железная дорога (БЧ) попала в крайне неприятное положение в связи с практически полным отсутствием актуальной и современной правовой базы. До этого единой базой служили документы и распоряжения МПС СССР.

Строгая иерархия, развитая инфраструктура, подчиненность международным договорам и соглашениям и накопленный запас прочности позволили не просто продолжить выполнять функции исполнителя перевозок, но и начать самостоятельно управлять БЧ как единой, обособленной системой. Стоит отметить, что Закон «О железнодорожном транспорте» был принят только 6 января 1999 года.

Тем не менее, в результате долгих лет работы БЧ вопреки всему сложилось впечатление, что она и дальше сможет точно так же работать без существенного контроля и вливаний со стороны государства. К сожалению, запас прочности за эти годы был в значительной степени утерян. Например, во вполне благополучные годы (с начала 2000 г. по 2011 г. включительно) было списано 12572 вагона, закуплено 7587 вагонов. Учитывая практику продления сроков службы старого парка, практически полное отсутствие закупок в 90-х годах, нарастающие парк собственных вагонов в России, БЧ может в ближайшем будущем столкнуться с критической нехваткой подвижного состава под текущие нужды. Следует отметить, что дефицит уже есть, но пока получается его отрегулировать.

Среднесуточная производительность локомотива на 2011 год составила 1154 тыс. т км брутто, тогда как в 2007 году была 1173 тыс. т км брутто. В остальные годы последней пятилетки она была еще ниже.

Средняя скорость движения поезда на 2011 г. – 44,6 км/ч. Норма для СССР – 47–50 км/ч. (БСЭ 1978). Следует отметить, что в ОАО «РЖД» в начале 2012 г. произошел обвал эффективности использования локомотивов – средняя скорость снизилась ниже 10 км/ч.

Из этого вывод: невозможно решить проблему эффективности отдельными мерами, например, путем увеличения парка вагонов без совершенствования инфраструктуры, не обращая внимания на ситуацию в целом.

Если обратить внимание на инвестиционный план Белорусской железной дороги до 2015 года, видно, что значительное количество средств тратится на обновление подвижного состава и инфраструктуры пассажирских перевозок. Эта часть работы БЧ убыточна и может финансироваться в подобных объемах только в 2-х случаях:

- в рамках социальной помощи населению;
- в рамках комплексной программы Сити-логистики.

Так как комплексных исследований по городской логистике, а тем более действующих комплексных программ ее внедрения в городах Беларуси нет, получается, что БЧ оказывает «спонсорскую» помощь населению. Данное политическое решение может окончательно вымыть инвестиционные средства из железной дороги.

В рамках теории логистики необходимо помнить, что если «падет» одно звено системы, за ним может разрушиться она вся.

При успешном развитии автомобильной составляющей без должного гармоничного развития железнодорожной, последняя может утратить остаток конкурентоспособности. Сложность содержания инфраструктуры, постоянная работа в убыток по ряду направлений, подчиненность Министерству транспорта с неизбежной проблемой бюрократизации, длительный период работы в таком состоянии и, наконец, мощные компании, которые работают в России на совсем других условиях, – всё это позволяет утверждать, что если ситуация дойдет до определенной точки невозврата, это может попросту разрушить народнохозяйственный комплекс Республики Беларусь.

Существует также опасность попасть в полную зависимость от российского капитала при приватизации и продаже БЧ на рынке, так как, например, планы правительства РФ на 2013 год по поддержке ОАО «РЖД» по разным оценкам составляют от 3 до 6,6 млрд. долл. США, и часть из них может быть перенаправлена на покупку доли железнодорожной инфраструктуры Беларуси или компании в целом с потерей контроля над важнейшей транспортной артерией страны. Понимание данного факта привело к созданию Совета по выработке стратегии инновационного развития транспортного комплекса Института транспорта «Транстехника». По понятным причинам, аналитики при совете продолжают основной упор делать на развитие ТЛЦ.

Так как потенциал роста валютной выручки лежит в основном в интенсификации работы с транзитными грузами, внимание следует обратить на Брестский железнодорожный узел. В связи со сменой ширины колеи, практически обязательной перегрузкой грузов, вынесением таможенного контроля на внешний периметр Таможенного Союза, имеет смысл проводить работу по оптимизации схем обработки грузов именно на данном узле.

Здесь в рамках исполнения Программы развития логистической системы Республики Беларусь сменой вывесок было создано 2 ТЛЦ: Брестский филиал республиканского транспортно-экспедиционного унитарного предприятия

"БЕЛИНТЕРТРАНС-транспортно-логистический центр" Белорусской железной дороги (бывший РУП «Белинтертранс») и УП «БрестГрансГрузЛогистик» (старое название МЧ-3) со схожими полномочиями и целями в рамках одной структуры – Белорусской железной дороги.

Для того же, чтобы переход работал эффективно, есть смысл объединить информационные и технологические процессы с логистическим центром «ПКП Карго» (Малашевиче, Республика Польша). Оптимальная структура управления позволит уменьшить время, которое проводят грузы на границе, улучшить качество обработки, повысить конкурентоспособность железнодорожного транспорта по сравнению с автомобильным транспортом.

После анализа текущей ситуации на переходе, можно выделить ряд предложений по увеличению эффективности:

1. С целью исключения громоздкости расчетов величину дополнительных сборов определить единой ставкой.

2. Расчет тарифной ставки для оплаты железной дороге конкурентно другим видам транспорта увязать в одну функцию: рубль (франк) за тонно-километр без сложных, отказавшись от сложных, запутанных схем расчета, отталкивающихся от кода груза, веса и т.д.

3. В связи с единым подчинением увязать показатели эффективности работы ст. Брест-Северный, МЧ, ВЧД и Брестского филиала «БТЛЦ».

4. Оптимально задействовать ремонтные мощности технической подготовки подвижного состава, оснастить их новыми ремонтными комплексами для исключения подачи неисправного подвижного состава на фронт работ.

5. Таможенный досмотр грузов проводить силами и средствами таможни с установлением строгого регламента по времени, исключая задержку в перегрузке или перевозке грузов по БЧ.

6. Для повышения доверия отправителей, при обнаружении таможенной расхождения в количестве и/или качестве груза, предъявленного к перевозке, при условии, что он не запрещен к перевозке по дорогам следования и/или международными конвенциями, составлять в установленном порядке Коммерческий акт и направлять весь груз получателю на станцию назначения без задержания и его изъятия по Бресту.

7. Принять единую и прозрачную базу расчета схемы погрузки грузов на подвижной состав.

8. Разработать новые, по возможности многообразные, системы крепления грузов.

9. Объединить договорную систему в рамках одного юридического лица. Возможно, вернуться к практике работы БЧ с экспедиционными фирмами через фрахтовых агентов с большими гарантированными объемами перевозок.

10. Сосредоточить внимание на внедрение электронного документооборота между всеми заинтересованными структурами.

11. Всесторонне развивать перевозки в универсальных контейнерах, с прозрачными и справедливыми условиями их использования вне железнодорожных сетей.

Итак, БЧ может воспользоваться такими слабыми местами автомобилистов в Беларуси как:

- намеченная на 2013 год программа по внедрению электронной системы оплаты дорог (около 267 млн.евро), что непременно повлечет за собой неразбериху и простой необорудованной регистраторами техники;

- сложную ситуацию с двух- и трехсторонними российскими и казахскими разрешениями на перевозку грузов;

- дороговизна кредитных ресурсов для отечественных автоперевозчиков по сравнению с европейскими нормами;

- неудовлетворительное по мировым стандартам состояние автодорог в Казахстане и России.

При этом, выгодами могут быть:

- для БЧ в ближайшем будущем существенно укрепить свои конкурентные позиции,

- для Республики Беларусь – диверсифицировать логистические риски, оптимизировать структуру транспортной составляющей народнохозяйственного комплекса, существенно расширив Программу Совмина по созданию ТЛЦ.

- для приграничного региона Бреста – создать мощный универсальный комплекс логистических услуг, отвечающий современным требованиям, который будет служить центром притяжения грузопотоков ЕС-ТС

- создать противовес РУП «Белтаможсервис» в связи с явным неумением последнего гибко подстраиваться под нужды рынка, что вкупе с серьезной господдержкой может привести к снижению привлекательности Беларуси как страны транзита.

Итак, при комплексном подходе, без перекосов к какой-то один вид транспорта, можно существенно повысить конкурентоспособность Республики Беларусь на европейском логистическом рынке.

#### *Литература*

1. *Годовой отчет Белорусской железной дороги за 2011 год. - 2012*
2. *Данные министерства статистики РБ (как это оформить?)*
3. *Сайт министерства транспорта Республики Беларусь. <http://mintrans.gov.by>*
4. *«РЖД пообещали удвоить господдержку, а россиянам - не сокращать число электричек» - <http://www.newsru.com/finance/14sep2012/dorogi.html>*
5. *Национальный правовой интернет-портал Республики Беларусь – [www.pravo.by](http://www.pravo.by)*
6. *Официальный сайт Белорусской железной дороги - [www.gw.by](http://www.gw.by)*
7. *Материалы газеты «Железнодорожник Беларуси».*

## ВЗАИМОУСЛОВЛЕННОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ И ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

The interconditionality of economic crises and innovative processes

*Гусева М.В., преподаватель-стажер*

*Власюк Ю.А., кандидат экономических наук, доцент,*

*УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест*

*Guseva M.V., teacher trainee,*

*Wlasiuk J.A., Dr. of Economics, assistant professor,*

*Brest State Technical University, Brest*

### *Аннотация*

*В статье рассматривается влияние экономических кризисов на инновационные процессы. Особое внимание уделяется негативному влиянию экономического кризиса, начавшегося в 2009 г., на предприятия Республики Беларусь, а также положительным аспектам кризисов в рамках мировой экономики.*

*Ключевые слова: экономический кризис, инновационная деятельность, технологический уклад.*

### *Annotation*

*The following article discusses the impact of the economic crises on innovative processes. The special attention is given to the negative influence of the economic crisis begun in 2009, on the enterprises of the Republic of Belarus, and also to the positive aspects of crises within the world economy.*

*Keywords: economic crisis, innovative activity, tenor of technology.*

Экономические кризисы сопровождали человечество на всех этапах его развития. На первых этапах это были кризисы преимущественно природного характера. Эпидемии и войны также служили причинами экономического спада. Экономические кризисы в древности проявлялись в форме недопроизводства сельскохозяйственной продукции. По мере развития общества и перехода к капиталистическому рынку кризисы перешли в форму кризисов перепроизводства, и уже не сельскохозяйственной, а промышленной продукции. Далее сфера производства расширилась и начала включать в себя услуги, информацию, финансы и кредит.

В конце XX – начале XXI века человечество вступило в новую фазу развития, сопровождающейся переходом к новому типу экономики – экономике знаний, интеллектуальной или инновационной экономике.

Однако кризис остаётся неотъемлемым этапом функционирования экономики и на данном этапе.

На основе всевозможных определений термина «экономический кризис», учитывающих предпосылки и последствия его возникновения, можно выдвинуть следующее определение:

**Экономический кризис** – это состояние экономики, предопределённое цикличностью её развития, при котором существующая система взаимоотношений между субъектами экономики считается несостоятельной, и дальнейшее

использование данной системы ведёт к негативным последствиям, таким как рост диспропорций между производством и потреблением, снижение деловой активности, рост безработицы и инфляции, нарушения денежно-кредитной и валютно-финансовых систем.

Нужно отметить, что кризисы двояко влияют на инновационные процессы на уровне мировой экономики, экономики стран и на уровне деятельности субъектов хозяйствования.

С одной стороны, кризисы крайне негативно воздействуют на текущие процессы экономических субъектов. На уровне отдельных предприятий данное воздействие проявляется в сокращении заказов, задержек по оплате товаров и услуг, ухудшении условий кредитования банками и поставщиками и т.д.

В сложившихся условиях основной целью фирмы становится её выживание в краткосрочной перспективе. И имеющиеся финансовые средства направляются не на расширение фирмы и осуществление инновационных проектов, а на поддержание её работы на существующем уровне.

Примером этому может служить влияние экономического кризиса, начавшегося в 2009 г., на деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства Республики Беларусь.

По данным Международной финансовой корпорации, на июль 2009 уже ¾ всех субъектов малого и среднего предпринимательства Беларуси успели почувствовать существенное влияние кризиса [1, с. 58]. Кризис затронул все отрасли, в большей степени строительство и транспорт, в меньшей – торговлю и общественное питание, а также промышленность. Кризис затронул все регионы страны. Наибольшая доля предприятий, ощутивших на себе неблагоприятные последствия кризиса, находились в Минске, а также в Гомельской и Могилёвской областях.

Учитывая всю остроту проблемы, затронутые кризисом предприятия, были вынуждены в массовом порядке заняться сокращением издержек. При этом около 80% малых и средних предприятий в качестве одного из способов сокращения издержек выбрали именно заморозку новых проектов и планов по расширению.

Кроме того сократились расходы республиканского бюджета на науку, а также внутренние затраты на научные исследования и разработки в процентах к ВВП.

Как следствие по итогам 2009 г. на 13% снизилась доля инновационно-активных организаций в общем количестве организаций, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции [2].

Таким образом, кризис крайне негативно сказался на текущей деятельности предприятий РБ и, как следствие, вынудил руководство предприятий сократить усилия, направленные на инвестиционную и инновационную деятельность.

Однако с точки зрения развития экономики в целом, последствия кризисов являются не только негативными. В определённом смысле, именно кризисы, раскрывая основные недостатки существующих систем взаимоотношений, подталкивают общество к поиску новых решений и, как следствие, развитию инновационного процесса.

Наиболее чётко данная функция кризисов отражается в теории длинных волн Кондратьева, согласно которой экономические циклы состоят из двух основных фаз – повышательной и понижательной. Мировая экономика приходит в понижательную фазу, когда наступает предел её развития для данного технологического уклада, что определяет необходимость формирования нового технологического уклада, которое не возможно без внедрения инноваций в экономику.

Каждый цикл Кондратьева (К-цикл) занимает 40–60 лет. Анализ истории капиталистической экономики позволяет выделить 5 циклов К-циклов. При этом в стадии перехода от понижательной волны к повышательной волне происходили определённые инновационные преобразования, которые становились базисом следующего технологического уклада.

Во время первого К-цикла (1785–1835 гг.) сформировался технологический уклад, основанный на новых технологиях в текстильной промышленности и использовании энергии воды. Второй (1830–1890 гг.) – на развитии железнодорожного транспорта и использовании паровых двигателей в механическом производстве. Третий (1880–1940 гг.) – на использовании электрической энергии в промышленности, развитии тяжёлого машиностроения, внедрении телефона, телеграфа, автомобилей и т.д. Четвёртая волна (1930–1990 гг.) сформировала уклад, основанный на развитии энергетики с использованием нефти и нефтепродуктов, газа; развивается массовое производство, атомная энергетика. Нынешний, пятый уклад (1985–1935 гг.) основывается на достижениях в области биотехнологии, микроэлектроники, информатики, геной инженерии, применении новых видов энергии, освоении космического пространства [3].

Специалисты по прогнозам считают, что при сохранении нынешних темпов технико-экономического развития, шестой технологический уклад начнёт оформляться в 2010–2020 годах, а в фазу зрелости вступит в 2040-е годы. При этом в 2020–2025 годах произойдёт новая научно-техническая и технологическая революция, основой которой станут разработки, синтезирующие достижения био- и нанотехнологий, геной инженерии, мембранных и квантовых технологий, фотоники, микромеханики, термоядерной энергетики.

Таким образом, кризисы в экономике способствуют её переходу на новый уровень развития, что невозможно без активизации инновационных процессов.

Можно сделать вывод, что экономические кризисы в краткосрочной перспективе и на уровне отдельных экономических субъектов приостанавливают инновационные процессы, поскольку главной задачей становится сохранение существующего положения на макро- и микроуровне.

С другой стороны, именно кризисы способствуют экономическому развитию, вскрывая недостатки сложившейся системы экономических отношений, и формируют предпосылки для перехода к новому технологическому укладу, основанному на внедрении достижений научно-технического прогресса в форме инноваций.

#### *Литература*

1. *Деловая среда в Беларуси 2010. Исследование сектора малого и среднего бизнеса. Аналитический отчёт.* – Мн. – 2010.
2. *Статистика науки, инноваций, технологий* <http://belisa.org.by/ru/statistics/2009/>
3. *Центр креативных технологий* <http://www.inventech.ru/lib/macro/macro-0026/>
4. *Шестой технологический уклад / Каблов Е.Н. // Наука и жизнь. – 2010. – №4.*

### **Literatura**

1. *Business environment in the Republic of Belarus. Research of the small and medium business sector. Analytical report.* – Мн. – 2010.
2. *Statistics of the science, innovations, technologies* <http://belisa.org.by/ru/statistics/2009/>
3. *Center of creative technologies* <http://www.inventech.ru/lib/macro/macro-0026/>
4. *The sixth tenor of technology / Kablov E. // Science and life.* – 2010. – №4.

## **ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ АДАПТАЦИИ МЕТОДОВ ПАРТИЗАНСКОГО МАРКЕТИНГА ДЛЯ СОВРЕМЕННОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

### **FEATURES INNOVATIVE ADAPTATION OF METHODS OF GUERRILLA MARCETING FOR MODERN USE**

**Мельхер С. И., преподаватель-стажер,**  
*УО «Брестский государственный технический университет», г. Бреста*

**Melher S.I., teacher trainee,**  
*Brest State Technical University, Brest*

*В данной статье приводится краткая характеристика современных методов партизанского маркетинга. Рассматривается интеграция данных методов для применения в современных маркетинговых кампаниях, проводимых через социальные медиа сети Интернет./ This article provides a brief description of the modern methods of guerrilla marketing. We consider the integration of these techniques for use in modern marketing campaigns conducted through social media on the Internet.*

*Ключевые слова: партизанский маркетинг, нестандартные носители рекламы, социальные медиа, Интернет, SEO, социальный интернет маркетинг./*  
*Keywords: guerilla marketing, custom media advertising, social media, Internet, SEO, social internet marketing.*

Методы и приемы партизанского маркетинга очень разнообразны и отличны друг от друга. Использование каждого из методов по-своему уникально и один и тот же прием может использоваться по-разному. Мало того, число всех подходов партизанского маркетинга со временем будет только расти, а сам партизанский маркетинг – развиваться.

В основе своей все эти подходы основываются на двух способах воздействия [2]:

- 1) рекламирование нестандартными носителями рекламы;
  - 2) самостоятельные проекты, генерирующие нужные слухи о продуктах.
- Немного о каждом способе.

Создать нестандартный носитель рекламы (например Ambient Media) не просто. Существует ряд правил, которые усиливают качество изготовления нестандартных материалов. А любая качественная вещь сама по себе вызывает положительные эмоции. Также такая реклама вовлекает людей, и они начинают работать на вас, сами того не подозревая.

Однако следует помнить, что сама по себе нестандартная реклама не справится с задачей окупаемости маркетинговых инвестиций. Поэтому ее следует комбинировать со стандартными методами.

Теперь рассмотрим второй способ воздействия: самостоятельные проекты, генерирующие нужные слухи о продуктах.

При разработке данного проекта требуется грамотный сценарист, который сможет создать продуманный сценарий, который сможет не только привлечь нужную аудиторию, но и заинтриговать и заинтересовать массы ничего не подозревающих личностей, удержать их внимание до нужного момента, и при этом породить нужные слухи. Главными ошибками при создании данных сценариев является:

- трусость, когда дело не доводят до конца;
- торопливость, когда не могут выждать нужный момент и преждевременно раскрывают все важные загадки сценария.

Упрощенной версией самостоятельного партизанского проекта является скрытый маркетинг. В глобальной сети Интернет сегодня создать партизанский проект могут многие. Например, особенно модно сегодня – вирусное видео и тизеры.

Одним из принципов партизанского маркетинга является комбинирование и использование большого числа маркетинговых инструментов. Следует заметить, что любая компания располагает огромным количеством маркетинговых инструментов, которые, тем не менее, не задействованы в маркетинговых планах. Зачастую это происходит из-за неосведомленности о возможности такого использования.

С каждым днем появляются все новые инструменты, которые помогают оптимизировать маркетинговую деятельность. Примером является платный сервис компании Google AdWords, который позволяет компании показывать свои объявления в рекламной сети компании Google и платить только за те объявления, которые просмотрели. Отличительной чертой данного сервиса является то, что происходит постоянное обновление способов измерения эффективности рекламы через Интернет.

Также нельзя не упомянуть о существовании простых техниках маркетинга, которыми обязательно должны пользоваться те, кто использует в своей деятельности партизанские методики. Количество данных техник огромно, и каждый день появляются новые, которые экономят огромные суммы денег, создавая альтернативу стандартным методам рекламы и продвижения. Большинство данных приемов являются банальными, и кажутся не заслуживающими внимания, но нужно помнить, что они являются той самой возможностью улучшения деятельности кампании, на которую не требуется тратить много времени и воображения.

Примером таких методов является бесплатная продукция. Ручки, зажигалки, календари, футболки, постеры и многое другое. «Если все бесплатно, мы возьмем это, даже если оно нам не очень нужно», – именно так рассуждают многие люди. Бесплатная и сувенирная продукция – прекрасный способ привлечь внимание.

Однако, сегодня к партизанскому маркетингу можно причислить почти любую деятельность по продвижению продукции или услуг, компании или брэнда в сети Интернет, которая не требует больших затрат и сложного технического исполнения.

В частности, таковым может быть создание и наполнение веб-сайта компании, блогов или страниц в социальных сетях уникальным контентом. Зачастую, это не требует больших финансовых вложений, однако поможет зацепить целевую аудиторию.

В принципе, основная черта продвижения в сети Интернет в целом, и социальных медиа в частности – создание сообщения для конкретной целевой аудитории. Данная конкретика связана с эволюцией маркетинга. Кратко данную эволюцию можно охарактеризовать по следующим этапам [1]:

1. Массовый маркетинг. Особенность продвижение: реклама продукта максимальное число раз для потребителя с использованием массовых коммуникационных методов, преимущественно телевидения.

2. Прямой маркетинг. Данный этап характеризуется более централизованным подходом к сегментированию и сосредоточенность на каком-либо отдельном сегменте через создание списков клиентов и рассылку по собранным адресам маркетинговых сообщений (то есть прямой рассылки). Данный маркетинг, как и массовый, также пытался привлечь человеческое внимание.

3. Текущий период, который можно охарактеризовать как социальный маркетинг. По-прежнему цель – достичь рынка. Отличие в методах. Социальным маркетингом создаются коммуникации вокруг продукта или услуги, и производится работа по более простому обнаружению данных коммуникаций в Интернет. Остальное – работа потенциальных потребителей, которые сами находят интересную им информацию. То есть в данном случае не происходит насильственного захвата внимания потребителя, а используется его собственный интерес.

Дальнейшие действия социального интернет маркетинга, после обнаружения его деятельности потребителем – зацепить потребителя, и заставить его вернуться. Самый простой способ – подписать потребителя на рассылку. Но тут существует вероятность, вернуться ко второму этапу маркетинговой эволюции – прямому маркетингу, который излишне навязывается и превращается в нежелательную рассылку или спам.

Ключевым моментом социального маркетинга является близость к потребителю. В этом состоит сложность для крупных компаний. Мастерам массового и прямого маркетинга трудно приблизиться близко к потребителю, так как они достаточно далеки от своей целевой аудитории.

Однако именно в этой проблеме кроется успех партизанских методов, которые преобразуются в более инновационные и современные, сохраняя при этом свою простоту применения и дешевизну.

Реализацию данные методы получают благодаря сущности людей, а именно их потребности в общении с другими людьми [1]. Социальные сети тем больше становятся популярными, чем более изолированными становятся люди. Современные технологии позволяют вести деятельность на дому, тратить минимум времени на поиск информации, контактировать с близкими на расстоянии, большинство людей, живущих в городах, даже не знают своих соседей.

Выходом из сложившейся ситуации являются именно социальные медиа, которые позволяют восполнить потребность в общении. И там люди выбирают именно то, что им интересно. И если товар, услуга или бренд попал в сферу интереса – это треть победы. В целом же успех в социальных медиа можно разложить на три равнозначные составляющие [3]:

- создание видимости в Интернет;
- создание контента, который вызовет интерес у целевой аудитории, итогом которого станет рост посещаемости одной из информационной площадок;
- создание образа товара или услуги, ведущего к его приобретению.

Работа по данным направлениям зачастую не ведет к большому финансовым затратам. По каждому направлению сегодня существует большое количество бесплатных инструментов, и еще большее количество разрабатывается. В частности одним из самых перспективных направлений по созданию видимости в Интернет является использование SEO или поисковой оптимизации [1].

Данный метод является частью SEM, или маркетинга в поисковых системах. Основная черта метода – он бесплатный. А цель – сделать веб-сайт компании более привлекательным для поисковых машин сети Интернет.

Метод является методом новым и используемым в сети Интернет. Но можно привести пример использования стандартных методов или инструментов партизанского маркетинга, которые были вписаны в современную эпоху маркетинга. В частности, это реклама из уст в уста. Когда компания прилагает усилия по увеличению заметности положительных отзывов о продукте или услуге. Отзывы пишутся пользователями, а значит вызывают большее доверие у других пользователей. Таким образом, создаются информационные цепочки о качествах товара, которые рано или поздно ведут к его приобретению.

#### **Литература**

1. Jon Reed. *Get Up to Speed with Online Marketing*. Пер. с англ. – Мельхер С.И. U.S., New Jersey, издательство «FT Press», 2012. – 254 с.

2. Сайт с информацией по теории партизанского маркетинга, его применению и его идеям [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.m-pm.ru/>

3. Новостной портал белорусского маркетинга [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://marketing.by/> / Belarusian news portal marketing [electronic resource] - Access mode: <http://marketing.by/>

#### **Literatura**

1. Jon Reed. *Get Up to Speed with Online Marketing*. Transl. – Melkher S.I. U.S., New Jersey, publishing «FT Press», 2012. – 254 pages.

2. Site with information on the theory of guerrilla marketing, its use and its ideas [electronic resource] - Access mode: <http://www.m-pm.ru/>

3. Belarusian news portal marketing [electronic resource] - Access mode: <http://marketing.by/>

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Бармашова Л.В.</b> Экономическая кооперация и интернационализация в странах Восточной Европы.....	3
<b>Четырбок Н.П.</b> Теоретические и практические аспекты инновационного развития Беларуси.....	9
<b>Проровский А.Г.</b> Инновационное развитие инвестиционно-строительного комплекса Восточной Европы.....	15
<b>Golovach E.P.</b> Rola tanich linii lotniczych w obsłudze ruchu turystycznego. The role of low-cost airlines to handle tourist traffic.....	28
<b>Golovach E.P., Rubahov A.I.</b> Bezpieczeństwo i ryzyko podróŜowania tanimi liniami lotniczymi. Security and risk of low-cost airline traveling.....	35
<b>Медведева Г.Т.</b> Бенчмаркинг в профориентационной деятельности вуза.....	40
<b>Ратушняк Г.Я.</b> Некоторые подходы к проблемам оценки уровня инновационной активности регионов Российской Федерации.....	44
<b>Бармашов К.С., Викторова Т.С.</b> Экономическая независимость и национальная экономическая безопасность в период интеграционных процессов....	49
<b>Власюк Ю.А.</b> Особенности инновационной деятельности предприятий сферы услуг (на примере медицинской отрасли).....	53
<b>Власюк Ю.А., Корнилюк Г.Б.</b> Анализ аутсорсинга в Республике Беларусь.....	57
<b>Вологина Н.В.</b> Взаимосвязь инновационного образования и экономики в современном обществе.....	61
<b>Граник И.М.</b> Концепция региональной кластеризации в достижении конкурентных преимуществ в условиях инновационно-ориентированной экономики.....	64
<b>Кисель Е.И.</b> Аспекты применения аутсорсинга в процессе материально-технического обеспечения строительных организаций.....	69
<b>Карпеченкова В.П.</b> Инновационные методы при обучении иностранным языкам – путь к успеху в будущих профессиях.....	73
<b>Кучерова Е.Н.</b> Методические принципы управления инновационной деятельностью предприятия.....	80
<b>Шалобыта Т.П., Шалобыта Н.Н.</b> Инновационные разработки конструктивных решений плоских безбалочных железобетонных перекрытий для жилых и общественных зданий.....	84
<b>Андреева Л.Н.</b> Инновационная стратегия России.....	89
<b>Антонова Ю.В.</b> Особенности инновационных процессов в России в условиях интернационализации экономики.....	94

<b>Бережная Г.Г.</b> Проблема формирования механизма управления инновационным риском .....	98
<b>Веремейко Л.В., Гаврилюк А.В.</b> Инновации – основной инструмент улучшения качества образования в Республике Беларусь .....	102
<b>Глазова С.С.</b> Проблемы формирования благоприятного инвестиционного климата в России .....	105
<b>Горбатова О.В.</b> Венчурный капитал в странах Центральной и Восточной Европы .....	109
<b>Ермакова Э.Э.</b> Сущность инновационного потенциала и принципы его оценки .....	112
<b>Жучкова С.В.</b> Реклама как новый вид коммуникации и важнейшая интегративная часть культуры .....	117
<b>Ивашенко С.М.</b> Проблемы инновационного развития стран Восточной Европы .....	120
<b>Леонова Е.А.</b> Возможности инновационного развития восточно-европейских стран .....	124
<b>Мишкова М.П., Кичаева Т.В.</b> Финансовый анализ предприятия как инструмент стимулирования инвестиционных процессов .....	129
<b>Мушкатова М.С.</b> Инвестиционное и инновационное развитие государств в условиях интернационализации .....	133
<b>Помозов Н.Н.</b> Инновации как объект этической регуляции .....	141
<b>Степанюк В.Л., Хватик М.В., Дудич Ж.В.</b> Кросс-маркетинг: как поднять продажи за счет партнера .....	144
<b>Рассказова С.Н.</b> Предпосылки инновационного развития коллектива вуза ...	148
<b>Вакульская Л.С.</b> Основные принципы организации фермерского кластера .....	150
<b>Мартыненко Н.В.</b> Инновационный процесс – это ... ..	154
<b>Лысюк Р.Н.</b> Перспективы применения организационно-управленческих инноваций в лесном комплексе Республики Беларусь .....	156
<b>Руцкий С.Г.</b> Место и перспективы Белорусской железной дороги и брестского железнодорожного узла в программе развития логистической системы Республики Беларусь .....	160
<b>Гусева М.В., Власюк Ю.А.</b> Взаимобусловленность экономических кризисов и инновационных процессов .....	165
<b>Мельхер С.И.</b> Особенности инновационной адаптации методов партизанского маркетинга для современного использования .....	168

Научное издание

**Интернационализация и экономическая кооперация  
инвестиционно-строительных и инновационных  
процессов в странах Восточной Европы**

*Сборник научных трудов*

*Текст печатается в авторской редакции*

Ответственный за выпуск: Проровский А.Г.

Редактор: Боровикова Е.А.

Компьютерная вёрстка: Кармаш Е.Л.

ISBN 978-985-493-238-5



9 789854 932385

Издательство БрГТУ.

Лицензия № 02330/0549435 от 08.04.2009 г.

Подписано к печати 19.12.2012 г. Формат 60×84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>.

Бумага «Снегурочка». Усл. п.л. 10,23.

Уч.-изд. л. 11,0. Тираж *100* экз. Заказ № 1385.

Отпечатано на ризографе Учреждения образования

«Брестский государственный технический

университет».

224017, Брест, ул. Московская, 267.