

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

БРЕСТСКИЙ ОБЛАСТНОЙ ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ КОМИТЕТ

**ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«БРЕСТСКИЙ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПАРК»**

**УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БРЕСТСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**



ИННОВАЦИИ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

**Сборник тезисов докладов VII Международная научно-
практическая конференция**

24-26 октября 2019 г.

Брест 2019

УДК 330.341.1(476)
ББК 65.9(4Бей)-551
И 66

Редакционная коллегия:

Омельянюк А. М. – к.э.н., доцент, первый проректор Учреждения образования «Брестский государственный технический университет»

Witkowski P – dr. hab, Wydział Ekonomiczny, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej Lublinie Rzeczpospolita Polska

Медведева Г. Б. – к.э.н., доцент, заведующий кафедрой экономической теории и логистики Учреждения образования «Брестский государственный технический университет»

Зазерская В. В. – к.э.н., доцент, зав. кафедрой менеджмента Учреждения образования «Брестский государственный технический университет»

Черноокая Е. В. – к.э.н., заведующий кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита Учреждения образования «Брестский государственный технический университет»

И66 **Инновации: от теории к практике:** сборник тезисов докладов VII Межд. науч.-практ. конф., Брест, 24-26 октября 2019 г. редкол. : А. М. Омельянюка [и др.]. – Брест: Издательство БрГТУ, 2019. – 152 с.

ISBN 978-985-493-478-5

В сборник вошли тезисы докладов по итогам работы VII Международной научно-практической конференции «Инновации: от теории к практике» (24-26 октября 2019 г., г. Брест), в которых рассматривается широкий спектр перспектив и возможностей инновационного развития предприятий, регионов и отраслей, а также инструменты инновационной макроэкономической политики.

Ответственность за содержание и стиль публикуемых материалов несут авторы.

УДК 330.341.1(476)
ББК 65.9(4Бей)-551

ISBN 978-985-493-478-5

© Издательство БрГТУ, 2019

РАЗДЕЛ 1 СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ ТЕОРИИ ИННОВАЦИЙ. ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА: НАЦИОНАЛЬНЫЙ И РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

Тарасевич В.Н., д.э.н., профессор
Национальная металлургическая академия Украины, г. Днепр, Украина
viktarasevich@gmail.com

ИМПЕРАТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИННОВАЦИОННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Сейчас уже очевидно, что обретение Украиной формальных атрибутов суверенитета и независимости оказалось делом несравненно менее сложным, чем их наполнение реальным содержанием. Даже огромные потери в «лихие» 90-е сегодня не кажутся столь болезненными, как утрата, хотя и временная, территориальной целостности, глубокий системный кризис экономики, общества и государства. Не умаляя безусловной значимости важных достижений эпохи независимости, следует признать, что резкое ухудшение всех показателей национального богатства, явное «сжатие» национальной экономики в сравнении с масштабами 1991 года, признаки утраты государством международной субъектности являются отнюдь не случайными. Беспрецедентными демографическими потерями живой организм нации сигнализирует об опасных болезнях, без правильного диагностирования и лечения которых он может оказаться на грани выживания. За четверть века общество было свидетелем и скорее объектом, чем субъектом многих экономических реформ, которые, в конечном итоге, оказались не столько инновационными и оздоравливающими, сколько болезнетворными. Почему? Может быть, избранный уже в первые годы независимости европейский вектор экономического развития был ошибочным? Может быть, напротив, проевропейские усилия были недостаточно решительными и последовательными? Не слишком ли велики жертвы, принесенные Украиной на алтарь европейского выбора? Очевидно, что эти и ряд других острых вопросов не имеют сугубо экономических ответов.

В конце 2016 года Украина получила неприятные новости из Брюсселя, которые не скрасило даже получение безвизового режима, - под влиянием Нидерландов главы государств и правительств 28 государств-членов ЕС приняли общее видение, в соответствии с которым Соглашение об ассоциации с Украиной (1) не предоставляет статуса кандидата на вступление в Евросоюз и не создает обязательств присвоения такого статуса Украине в будущем; (2) не содержит обязательств относительно обеспечения Украине со стороны ЕС или государств-членов гарантий коллективной безопасности или другой военной помощи или поддержки; (3) не предоставляет украинским гражданам или гражданам Евросоюза соответственно права проживать и работать на территории соответственно государств-членов ЕС или Украины; (4) не требует дополнительной финансовой поддержки со стороны государств-членов для Украины¹. На фоне Brexit, миграционного кризиса, опасных процессов дехристианизации и исламизации в ЕС, а также перманентного глубокого кризиса в Украине это решение может быть понятным для европейцев. Но что оно означает для Украины? Что означает для Украины политика президента США Д. Трампа, ситуация на Ближнем Востоке и в Сирии, рост геополитического влияния России, включение китайского юаня в корзину ключевых валют МВФ, расширение ЕврАзЭС и ШОС?

Эти и ряд других взаимосвязанных событий свидетельствуют о тектонических сдвигах глобального масштаба. Окружающий Украину мир становится другим. Моноцентричная неолиберальная глобализация и экспансионистская европейская и евроатлантическая интеграция, как ключевые внешние условия четвертьвековой эволюции независимой Украины, теряют безусловное мировое доминирование, равно как и США, - позиции геополитического и геоэкономического гегемона. На мировой «шахматной доске» возрастает роль иных фигур и новых правил. Не менее значимые изменения происходят в украинском обществе. Большинство украинцев уже несколько иначе, чем 3-4 года назад, оценивают проблемы войны и

¹ Текст решения ЕС по Соглашению об ассоциации с Украиной [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.segodnya.ua/politics/pnews/opublikovan-tekst-resheniya-es-po-soglasheniyu-ob-associacii-s-ukrainoy-779914.html>.

мира, экономики и политики, рынка и государства, соотношения демократии и благополучия. Очевидно, что украинское общество в очередной раз сталкивается с проблемой самоидентификации, самоидентификации в новых условиях места и времени, разумеется, в широкой исторической ретроспективе. Сама по себе эта проблема не нова и для большинства народов мира достаточно тривиальна. Их опыт свидетельствует, что ее решение не лежит в сугубо экономической или политической плоскости. По своему существу она универсальна и интеграционна, и в этом смысле по отношению к экономике – контекстуальна.

Почему же за четверть века независимости общенациональные интересы не окрепли настолько, чтобы составить достойную конкуренцию иным интересам – частным, групповым, клановым, корпоративным? Разумеется, нужно учитывать амбивалентность этнонациональной и цивилизационной идентичности украинского общества. Но отнюдь не она одна является барьером на пути к национальному согласию и инновационному развитию. Имеются барьеры не менее сложные, но осознанно возводимые. С политэкономической точки зрения главный из них – тесная уния ТНК и связанных с ними правительственных структур развитых стран, с одной стороны, и украинских кланово-корпоративных групп (КлКрГр) – субъектов частнокапиталистического властно-собственнического присвоения ключевых объектов общенационального значения, поочередно приватизирующих государственную машину, – с другой. Эта уния родилась уже в первые годы независимости и по мере укрепления КлКрГр-пп при прямой поддержке зарубежных партнеров по унии заняла «командные высоты» в экономике, государстве, обществе и таким образом обеспечила наиболее благоприятные условия для реализации частнокапиталистических интересов – и своих, и партнеров, а не интересов инновационных общественных. Под поочередно сменяющимися друг друга и зачастую сосуществующими популистскими лозунгами либерализации, европеизации, демократизации и т. п. осуществляются весьма конкретные и эффективные действия, которые позволяют, как говорится, «одним выстрелом убить двух зайцев» – и присваивать «лакомые» общенациональные активы, дополнительные доходы, и воздвигать труднопреодолимые барьеры на пути полноценного формирования и реализации особых экономических интересов других социальных кластеров, а также активного взаимодействия и согласования этих интересов. Рассмотрим этот пункт подробнее.

На фоне мирового прогресса V и VI технологических укладов, развертывания четвертой промышленной революции и глобальной неоиндустриализации украинская деиндустриализация выглядит как индустриальная контрреволюция, и не только в собственно технико-технологическом отношении. Во-первых, разрываются индустриальные скрепы национального единства посредством разрушения устойчивой кооперации десятков тысяч граждан в разных регионах страны, которые (граждане) вынуждены искать достойную альтернативу трудоустройства, в том числе за рубежом. Во-вторых, размываются основы постиндустриального развития национальной экономики. Как известно, постиндустриализм рождается в недрах индустриализма, взрослеет и укрепляется в сотрудничестве с ним и только затем начинает развиваться на собственных основаниях. Подобным образом постиндустриальная инновационная культура не может возникнуть вне и без мощной подпитки культурой индустриальной, а потому деиндустриализация национальной экономики известным образом нефеодализирует национальную хозяйственную культуру, лишая ее перспектив обретения солидного постиндустриального пласта, а национальный диалог – новых прогрессивных форм, прежде всего по каналам сетевой экономики. Кстати, относительно благополучное состояние отечественного IT-сектора на фоне деградирующей промышленности во многом объясняется тем, что имманентные национальному характеру украинцев и адекватные инновационным вызовам интровертность, интуитивизм, кордоцентричность умело используются зарубежными фирмами, ибо для становления конкурентоспособного национального IT-бизнеса у государства нет средств.

Формирование и реализация государственной политики, в том числе инновационной, предполагает научное знание и точный учет, во-первых, ноосферных темпорально-пространственных инвариантов страны – географических, природно-климатических, ландшафтных, этнонациональных и цивилизационных, которые обладают значительной инерционностью и оказывают существенное влияние на общественные, в том числе экономические, процессы; во-вторых, объективных законов, закономерностей и тенденций эволюции глобальной мир-системы и ее отдельных подсистем, в том числе суперэтнотетраэдров, этносов, цивилизаций, наций, социально-экономических систем (способов производства). В органической связи с этими инвариантами, законами, закономерностями, тенденциями эволюционирует

украинская нация как общественный организм. Важно понять объективную логику этой эволюции, ее содержание, направленность, этапы, поскольку специфике каждого этапа должна отвечать вполне определенная особая государственная политика.

Этнонациональные, цивилизационные, глобальные и политэкономические аспекты эволюции и современного этапа украинского общества убеждают в адекватности его (этапа) содержанию государственной политики национального согласия, консолидации и развития. Ее формирование и реализация предполагает разработку научно обоснованной системы соответствующих прогнозов, стратегии, программ и планов. Здесь мы акцентируем некоторые предпосылки и императивы Стратегии национального согласия, консолидации и развития (далее – Стратегия), главным образом, ее социально-экономического блока. Важной предпосылкой разработки Стратегии является доскональное научное знание ее объекта. С этой целью представляется целесообразным, во-первых, подготовка и проведение Всеукраинской переписи населения в полном соответствии с мировыми стандартами и потребностями оценки соответствующих параметров национального человеческого капитала; во-вторых, широкомасштабное исследование реально существующей национальной протоинституциональной системы, ее блоков и элементов, в том числе экономических, о чем уже упоминалось. Его результаты не менее значимы, чем результаты переписи населения; в-третьих, получение научного образа реальной теневой экономики как подсистемы национальной экономики, содержания и характера взаимодействий теневой и легальной подсистем последней.

Полученное новое интегрированное знание позволит повысить уровень реалистичности и действенности Стратегии. Тем не менее, уже имеющиеся разработки позволяют предположить, что основной идеей и ядром Стратегии должен стать украиноцентризм и национально ориентированное инновационное развитие, разумеется, в контексте глобальных и европейских процессов. В Стратегии целесообразно отразить ключевые направления соразвития всех сфер общественной жизни – экономической, социальной, духовно-культурной, этнонациональной, религиозно-конфессиональной, политико-правовой (собственно государственной и гражданской) в их системообразующих связях. В социально-экономическом отношении императивными для Стратегии представляются положения :

(1) о кардинальном реформировании национальной собственно институциональной (законодательно-правовой) системы с целью приведения ее в динамичное соответствие с реально существующей протоинституциональной системой. В экономическом отношении принципиально важно: а) создание благоприятных условий для легальной и полной реализации как общенациональной, так и плюралистичной этнонациональной и религиозно-конфессиональной хозяйственной культуры; б) национализация государства, гражданского общества и рынка (имеется в виду преодоление порочной практики приватизации государственной машины КЛКРГ-ми и возвращение государству его общенационального статуса, обеспечение преобладания национальных организаций гражданского общества над иностранными НКО, формирование развитого национального внутреннего рынка. Логика проста: в «треугольнике» «государство – гражданское общество – рынок» развитость каждого «угла» является необходимым условием и следствием развитости двух других. Эффективное развитие любого не может быть достигнуто путем ослабления других) и формирование на этой основе национально ориентированной системы триединого (государственного, гражданского и рыночного) социально-экономического регулирования. Ее ядром призваны стать механизмы согласования социально-экономических интересов разных социальных кластеров, формирования и реализации консенсусных общенациональных (общих и эмерджентных) интересов; в) масштабная замена господствующих мутантных экономических институтов здоровыми почвенными, сочетающими доминирующий национальный и приемлемый зарубежный компоненты, и на этой основе – легализация некриминальной теневой экономики;

(2) демонтаже господствующей олигархическо-капиталистической социально-экономической системы и формирование системы демократического и социально ориентированного государственного и народного капитализма. Речь идет, в частности: а) о мягком доминировании госнационального и госкапиталистического присвоения объектов общенационального значения в плюралистичной подсистеме форм собственности, хозяйствования и предпринимательства; б) механизмах эффективной миграции элементов присвоения (распоряжения, владения, пользования, управления и др.) между его видами и формами, взаимодействия и взаимопроникновения последних, что позволит обеспечить выращивание инновационных лидеров, национальных «чемпионов», украинских ТНК, развитие государственно-частного партнерства; в) культивировании экономической демократии на основе традиций интровертности, толерантности и персоналистичности украинского демократизма, а также стереотипов поведения экономических пассионариев;

(3) создании конкурентоспособной национальной технико-экономической системы на основе эндогенной неоиндустриализации и инновационно-инвестиционных прорывов. В современных условиях это невозможно без опережающего развития национального человеческого капитала, что предполагает а) не только резкое увеличение объемов финансирования образования, науки, здравоохранения, но и их наполнение прошедшими проверку временем национальными традициями и стандартами, устранение серьезных перекосов вестернизации; б) преодоление разрывов социальной ткани украинского общества, в том числе посредством создания национальной системы социальной защиты на основе имманентных национальному характеру принципов социализации, совместного труда и присвоения, справедливости, равенства перед Богом и ответственности;

(4) национально ориентированных внешнеэкономических связях, которые должны отвечать императивам срединного европейского и цивилизационного положения Украины, ее экономической безопасности и развития и носить преимущественно глобальный, а не узко-региональный характер. В связи с этим целесообразно: а) корректировка политики евроинтеграции, замена ее европоцентристской модели на украиноцентристскую модель; б) более жесткая и последовательная защита национальных интересов во взаимодействиях с МВФ, МБ, ЕБРР и другими международными организациями; в) активизация экономического взаимодействия с Китаем и Индией; г) реанимация усилий по взаимовыгодному сотрудничеству в рамках зоны свободной торговли СНГ; д) реализация крупных инфраструктурно-логистических проектов транзитного типа;

(5) содействии повышению уровня осознанной саморефлексии украинской нации и формированию критической массы граждан, как социальной базы национально ориентированных реформ. В связи с этим, наряду с упомянутыми изменениями в системе образования, необходимо создать разветвленную сеть информации и пропаганды достижений отечественной науки и культуры, популяризации научных теорий, концепций, идей с использованием современных IT средств и технологий. Ошибки массового сознания влекут за собой огромные потери и на переломном этапе эволюции общества недопустимы.

Таким образом, ускоренный инновационный прогресс национальной экономики Украины предполагает разработку и реализацию интегральной стратегии национального согласия, консолидации и развития, оптимальное сочетание и согласование общественных, коллективных, групповых и индивидуальных интересов в контексте сложных процессов глобализации и европейской интеграции.

Додонов О. В., к.э.н., доцент, с.н.с.
УО «Полоцкий государственный университет»,
г. Новополоцк, Республика Беларусь
oleg.dodonov.68@mail.ru

ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В условиях глобализационных вызовов обостряется проблема обеспечения национальной безопасности Республики Беларусь [1]. В связи с этим, 9 ноября 2010 г. Указом Президента Республики Беларусь за № 575 была утверждена действующая Концепция национальной безопасности Республики Беларусь (далее – Концепция) [2]. В Концепции определены основные приоритеты и источники угроз национальной безопасности по основным сферам – политической, экономической, социальной, демографической, информационной, военной, экологической, а также в научно-технологической, где в большей степени отводится роль инновационному развитию – как основному фактору обеспечения национальной безопасности Республики Беларусь на современном этапе.

Инновационное развитие является основным фактором обеспечения национальной безопасности Республики Беларусь на современном этапе, что доказано в научных исследованиях таких белорусских ученых-экономистов, как П. Г. Никитенко, М. В. Мясникович, В. В. Пузикив и др. [3]. Определение именно научно-технологической сферы в инновационном развитии экономики в качестве одного из основных факторов обеспечения национальной безопасности Республики Беларусь на современном этапе становится логичным и закономерным.

Однако при том, что в самой Концепции определены критерии, позволяющие выявить в научно-технологической сфере как национальные интересы, так и внутренние и внешние источники угроз национальной безопасности, в этом документе не определены первоочеред-

ные задачи, которые необходимо решать для устойчивого инновационного развития. Все задачи, направленные на нейтрализацию внутренних и внешних угроз для национальной безопасности инновационного развития и научно-технологической сферы, представлены в п. 51 Концепции и не имеют четко выраженной последовательности действий в их реализации [2]. Например: к задачам по нейтрализации внутренних угроз отнесены: завершение формирования эффективной национальной инновационной системы и реализация новой технологической стратегии развития экономики Республики Беларусь, создание современной нормативной правовой базы, широкое использование венчурных и страховых фондов, введение в хозяйственный оборот и расширение экспорта объектов интеллектуальной собственности, повышение инновационной активности, укрепление отраслевой (фирменной) науки, улучшение возрастной структуры научных кадров высшей квалификации, создание эффективной системы стимулов для развития высокотехнологичных производств и др.; к задачам по защите от внешних угроз отнесены проведение научных исследований и разработок в области приоритетных для Республики Беларусь технологий, развитие индустрии проектирования компонентной базы производств высших технологических укладов, развитие системы доступа к международным электронным базам данных научной и технической информации, создание новых инновационных предприятий и совместных компаний по выпуску высокотехнологичной и сложно-технической продукции и др. [2, п. 51]. Какие из этих задач приоритетны и требуют решения в первую очередь – то есть являются базисом для решения других – из содержания Концепции не понятно. Таким образом, выявляется проблема без системного подхода к постановке концептуальных задач, направленных на нейтрализацию угроз в научно-технологической сфере Республики Беларусь.

Для определения приоритетов, и исходя из самой теории инновационного развития, на основе анализа официальных статистических данных Белстата [4] были проведены эмпирические исследования за период 2013-2016 гг., позволившие выявить наиболее острые проблемы в научно-технологической сфере Республики Беларусь (табл. 1).

Таблица 1 – Проблемы, представляющие угрозы для национальной безопасности в научно-технологической сфере Республики Беларусь по классифицированным критериям национальных приоритетов

Критерии	Проблемы
Формирование экономики, основанной на знаниях	Утрата престижа научного труда (устойчивое сокращение численности исследователей и персонала, занятого научными исследованиями и разработками (включая докторов и кандидатов наук); падение образовательного потенциала (сокращение численности населения, охваченного начальным образованием); ухудшение системы высшего образования (сокращение численности населения с высшим образованием и обучающихся в аспирантуре).
Обеспечение развития науки и технологий	Неоправданное уменьшение в структуре ВВП расходов и инвестиций в научные исследования и опытно-конструкторские разработки; неоправданное уменьшение расходов консолидированного бюджета на высшее образование, дестимулирующее работников данной сферы к проведению научных исследований и разработок.
Создание новых производств, секторов экономики передовых технологических укладов	Значительное снижение объема оказанных услуг инновационного характера; сокращение удельного веса отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции организаций промышленности; существенное уменьшение числа организаций промышленности, осуществлявших затраты на инновации; сокращение удельного веса инновационно активных организаций в общем числе обследованных организаций промышленности; замедление индекса производства в высокотехнологических видах деятельности.
Интенсивное технологическое обновление базовых секторов экономики	Существенное сокращение числа организаций, выполняющих научные исследования и разработки, а также организаций промышленности, осуществляющих затраты на инновации по всем их видам; сокращение числа инновационно активных организаций промышленности (организаций), осуществлявших затраты на технологические инновации, значительное сокращение действующих патентов (почти в 2 раза) и уменьшение поданных заявок на патентование изобретений более, чем в 3 раза.
Присутствие Республики Беларусь на мировом рынке и взаимовыгодное международное технологическое сотрудничество	Значительное сокращение оказанных инновационных услуг за пределы Республики Беларусь, сокращение удельного веса отгруженной инновационной продукции новой для мирового рынка в общем объеме отгруженной инновационной продукции организаций промышленности, уменьшение количества поданных заявок на патентные изобретения иностранными заявителями и выданных им патентов.

Примечание: собственная разработка на основе анализа Концепции [2] и официальных статистических данных [4]

Проведенные эмпирические исследования позволяют констатировать, что проблемы имеются в каждом из критериев достижения национальных приоритетов в научно-технологической сфере Республики Беларусь. Однако в самой Концепции [2] четко не определены первоочередные (приоритетные) цели и задачи. В связи с этим разработано «Дерево целей – дерево задач» развития научно-технологической сферы Республики Беларусь (рис. 1), где выделены тактические (приоритетные и первоочередные) цели и задачи, не решив которые, не возможно добиться оперативных, а тем более – стратегических целей.

С нашей точки зрения, не сформировав и не развив экономику, основанную на знаниях, не возможно добиться развития науки и технологий, обеспечить развитие производств новых технологических укладов и интенсивное обновление базовых секторов экономики и соответственно – обеспечить развитие самой научно-технологической сферы. Без ее развития не возможно говорить о взаимовыгодном международном сотрудничестве и повышении конкурентоспособности республики на мировом рынке – как инновационно-ориентированной – как основы обеспечения гарантий национальной безопасности Республики Беларусь.



Рисунок 1 – «Дерево целей - дерево задач нивелирования угроз национальной безопасности Республики Беларусь в научно-технологической сфере»

Список использованных источников

1. Национальная экономика Беларуси: потенциалы, хозяйственные комплексы, направления развития, механизмы управления / под редакцией проф. В. Н. Шимова; обзор составили д.э.н., проф. Ю. М. Ясинский, к.э.н., доц. Л. П.Буракова. – Минск, 2009. – 365 с.

2. Концепция национальной безопасности Республики Беларусь / Утверждена Указом Президента Республики Беларусь 9 ноября 2010 г. № 575 [Электронный ресурс].– Режим доступа: <http://kgb.by/ru/ukaz575>. - Дата доступа: 23.03.2019.

3. Национальная безопасность Республики Беларусь. Современное состояние и перспективы / М.В. Мясникович, П.Г. Никитенко, В.В. Пузилов [и др.] - Минск. : Изд-во «Экономика и право», 2003. – 451 с.

4. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь: статистический сборник. – Минск: Национальный статистический комитет Республики Беларусь, 2018. – 136 с.

Сергиевич Т. В., к.э.н.
УО «Белорусский национальный технический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь
serhiyevich@gmail.com

ОБЩЕСТВЕННО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ

Современная экономика характеризуется кардинальными изменениями форм и инструментов конкуренции. Усилия промышленных предприятий концентрируются на достижении конкурентных преимуществ за счет оптимизации бизнес-процессов, обеспечивающих продвижение товаров. Во многом это связано с возрастанием в современном обществе удельного веса знакового потребления, что открывает новые возможности ведения конкурентной борьбы за потребителя. В системе продвижения товаров и услуг активно развиваются и усложняются формы общественно-функциональных инноваций, позволяющие изменить экономическую логику осуществления потребительского выбора в соответствии с экономическими интересами производителя.

Структуры производства и потребления товаров постоянно эволюционируют под влиянием изменений цивилизационного, экономического и социокультурного контекстов. Ученые справедливо подчеркивают, что «современная экономика перестает быть рыночной в понимании рынка первой половины XX века» [1, с. 23]. Среди особенностей нового этапа развития экономических отношений – «радикальное изменение механизмов организации обмена между производителями и потребителями» [1, с. 23], при этом действие одних факторов, влияющих на функционирование данных механизмов, усиливается, других – ослабевает. В современном обществе возрастает влияние социально-психологических факторов на функционирование механизмов потребительского выбора. Структуры потребления попадают под влияние разрушительной логики моды как инструмента реализации функции обозначения социальной динамики. «В первое время, – отмечает Ж. Бодрийяр, – можно, несомненно, рассматривать предметы сами по себе и их сумму в качестве признаков социальной принадлежности, но гораздо более важно рассматривать их в их выборе, их организации и их практике в качестве основы глобальной структуры окружения, которая в то же самое время является активной структурой поведения. Эта структура уже не будет прямо привязана к более или менее точно указанному статусу, описанному заранее, она будет анализироваться как элемент социальной тактики индивидов и групп, как живой элемент их стремлений, который в более обширной структуре может как совпасть с другими аспектами данной социальной практики (профессиональная карьера, воспитание детей, место жительства, сеть отношений и т. д.), так и частично противоречить им» [2, с. 23]. Потребляемые предметы, помимо своих традиционных (утилитарных, эстетических) функций, выполняют информационную функцию – сообщают о социальном статусе их обладателя. Эта функция заключается, однако, не столько в прямой фиксации и демонстрации статуса, сколько в отражении стремлений индивида к его динамике. Формы реализации этого стремления трансформируются под влиянием общественно-функциональных инноваций, определяющих логику потребления, соответствующую реализации интересов товаропроизводителей.

Описывая сущность современного этапа развития общества, С. Ю. Солодовников говорит о переходе к пострыночной экономике, для которой характерно «наличие высокоэффективного промышленного производства, значительное увеличение доли сектора услуг в ВВП, дальнейшее увеличение значения знаний для развития экономики, развитие интернет-

технологий и новые (пострыночные) формы конкурентной борьбы» [3, с. 39]. Под последними указанным автором подразумеваются «новые общественно-функциональные технологии, применяемые в конкурентной борьбе. Прежде всего, это общественно-функциональные технологии (информационное оружие), направленные на нелетальное разрушение социальных субъектов и ориентированные на противодействие этому разрушению» [3, с. 39]. Трудности защиты от воздействия общественно-функциональных технологий заключаются в том, что не всегда удается их распознать, кроме того, затруднительно идентифицировать субъекта, их применяющего. Для обозначения новых общественно-функциональных технологий, которые могут быть коммерциализированы, используем понятие «общественно-функциональные инновации». Частным случаем сферы применения общественно-функциональных инноваций в экономике является управление механизмами потребительского выбора.

Сегодня потребительский выбор все в большей степени формируется под воздействием общественно-функциональных инноваций, разнообразие форм и охват применения которых неуклонно возрастает. Становится важным «понимание специфики современной конкурентной борьбы, которая ведется теперь не только традиционными методами с помощью экономических и политических технологий, но и с применением информационных технологий, в первую очередь воздействующих на сознание людей» [4, с. 97]. Общественно-функциональные инновации способны влиять на экономическое поведение людей. Последствием распространения их новых форм является формирование определенных потребительских предпочтений индивидов и интенсификация потребления. Частным случаем общественно-функциональных инноваций в современном обществе, обеспечивающих постоянное обновление товаров, является действие моды. Несмотря на то, что под влиянием моды во многом формируются принципы поведения и образ жизни людей, традиционно в индустрию моды включается в первую очередь производство и потребление текстиля, одежды, обуви, аксессуаров, косметики и парфюмерии, а экономические отношения моды складываются между производителями модного продукта – дизайнерами, модными домами, предприятиями легкой промышленности и др. – и потребителями. «Ценность моды, – справедливо отмечает по поводу взаимодействия участников системы моды Ю. Кавамура, – результат достижения согласия между всеми участниками системы моды, а наибольшим влиянием обладают те из них, кто контролирует доступ к каналам распределения. Люди стремятся обладать модными вещами, потому что их заставляют думать, будто модное всегда лучше и красивее немодного» [5, с. 119]. Это убеждение позволяет, во-первых, поддерживать спрос на модные товары на относительно высоком уровне; во-вторых, обеспечить их постоянное обновление; в-третьих, многократно ускорять это обновление. Важным свойством моды является ее динамизм, т. е. постоянная смена форм и образцов, однако в своем постоянном стремлении к смене этих форм и образцов и заключается постоянство моды.

Современная промышленность характеризуется смещением центров капитализации прибыли в цепочках создания добавленной стоимости. Если во второй половине XX в. наблюдалось их движение от непосредственно материального производства к дизайну, маркетингу и логистике, то сегодня можно говорить об их смещении в сферу создания и обслуживания компьютерных систем управления бизнес-процессами и систем управления технологическими процессами использования больших данных. Сбор и анализ больших данных позволяет на самых ранних этапах выявлять изменения потребительских предпочтений, что открывает возможности для получения конкурентного преимущества в скорости реагирования на изменения спроса. Таким образом, в продвижении все большую роль играют технологии управления неценовыми факторами потребительского выбора.

Компетенции в области применения современных форм общественно-функциональных инноваций начинают играть определяющую роль в эффективности продвижения товаров, в первую очередь, потребительских, и в эффективности системы в целом, что обуславливает необходимость их опережающего развития. Как отмечается в литературе, в последнее время «снижается вес факторов, относящихся к самому продукту (его уникальность, хороший дизайн) (обусловленных изменением технологии производства товаров – примечание Т. С.), и возрастает важность маркетинговых факторов, связанных с продвижением продукта, – известность торговой марки, реакция на запросы покупателей, предоставление покупателям более выгодных условий оплаты и сервиса» [6, с. 132]. В современной экономике происходят радикальные изменения методов и инструментов ведения конкурентной борьбы. В системе продвижения товаров и услуг активно

развиваются и усложняются формы общественно-функциональных технологий, позволяющие изменить экономическую логику потребления. При осуществлении потребительского выбора в отношении продукции легкой промышленности снижается значимость ценовых факторов. Вследствие интенсификации потребления качество этих товаров также перестает играть определяющую роль при покупке. Все большее влияние на потребительский выбор оказывают общественно-функциональные технологии (реклама, брендинг, формирование имиджа предприятия, создание собственной системы ценностей, разделяемой так называемыми лидерами мнений (от англ. Influencer)). Общественно-функциональные инновации, частным случаем которых является использование моды как хозяйственного блага, позволяют навязать потребителю псевдомотивы, отвечающие не его экономическим интересам, а интересам товаропроизводителей.

Список использованных источников

1. Солодовников, С. Ю. Феноменологическая природа взаимообусловленности экономической конкурентоспособности и социального капитала Беларуси и Украины / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. – Минск, 2015. – Вып. 3. – С. 23–34.
2. Бодрийяр, Ж. К критике политической экономии знака / Ж. Бодрийяр; пер. с фр. Д. Кралечкин. – М.: Академический Проект, 2007. – 335 с.
3. Солодовников, С. Ю. Экономика рисков / С. Ю. Солодовников // Экономическая наука сегодня : сб. науч. ст. / БНТУ. Минск, 2018. – Вып. 8. – С. 16–55.
4. Солодовников, С. Ю. Проблемы и перспективы развития социального потенциала в Республике Беларусь / С. Ю. Солодовников // Проблемы управления. – 2012. – № 2 (43). – С. 95–98.
5. Кавамура, Ю. Теория и практика создания моды / Ю. Кавамура. – Минск : ГревцовПаблицер, 2009. – 177 с.
6. Ключевые проблемы развития легкой промышленности в России и способы их преодоления : аналит. отчет / отв. ред. сер. В. В. Радаев ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики» ; Лаб. экон.-социол. исслед. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 343 с.

Слонимский А. А., к.э.н., доцент
г. Минск, Республика Беларусь
sloni@tut.by

Слонимская М. А., к.э.н., доцент
УО «Полоцкий государственный университет,
г. Полоцк, Республика Беларусь
marina_slonimska@tut.by

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПЛАТФОРМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ

С появлением новых информационно-коммуникационных возможностей, и прежде всего Интернета, появились новые подходы к управлению инновационными процессами, которые Г. Чесбро называет «открытыми инновациями», к основным их принципам он относит необходимость работы с ведущими специалистами внутри и за пределами компании, заботу о получении части прибыли от существующих на рынке инновационных идей, замену стремления получения прибыли от открытий построением эффективной бизнес-модели, лидерство за счет использования внешних и внутренних инноваций, получение прибыли от интеллектуальной собственности и приобретение чужой интеллектуальной собственности в случае, если это способствует развитию бизнес-модели [1, с. 26].

В результате усиливающейся глобализации рынков растет доля инноваций, ставших следствием объединения компетенций различных игроков, как в пределах цепочки создания стоимости, так и вне ее. Появились новые формы взаимодействия между бизнесом и наукой, обусловленные необходимостью синхронизации процессов коммерческой эксплуатации новых идей на высококонкурентных глобальных рынках с долгосрочными инвестициями в создание радикальных инноваций [2, с. 27]. Взаимодействие с потребителями, которые играют роль источника и соавтора инноваций, становится важным источником коммерческого успеха для предприятий, являющихся

мировыми лидерами в своих секторах. Таким образом, развитие сетевых форм взаимодействия и управление инновациями в рамках формирующейся модели «открытых инноваций» является важным условием обеспечения конкурентных преимуществ.

Активная роль потребителя в инновационном процессе подчеркивается в модели «Четырехзвенной спирали» ('*Quadruple Helix*'), которая была предложена Э. Караянисом и Д. Кэмпбеллом [3] на основе модели «Тройной спирали» ('*Triple Helix*'), разработанной Г. Ицковицем и Л. Лейдесдорфом [4]. Если «Тройная спираль» символизирует союз между властью, бизнесом и университетами как ключевыми элементами национальной инновационной системы, то четырехзвенная модель вводит четвертый элемент «спирали» – гражданское общество в качестве активного потребителя и участника инноваций. Общественное участие, таким образом, становится одним из ключевых факторов достижения успеха в инновационном развитии за счет сетевой кооперации и совместной деятельности.

Создание информационных условий для сетевого взаимодействия предполагает доступ к информации, требующейся при реализации модели сетевого взаимодействия, свободное циркулирование информации внутри модели и информационный обмен с внешней средой модели, соблюдение требований достаточности и достоверности информации.

В начале XXI века в качестве одного из механизмов развития приоритетных научно-технологических направлений, определенных в рамках долгосрочного научно-технологического прогноза по методике Форсайта, и в целях реализации сетевых инновационных проектов получили развитие новые объекты инновационной инфраструктуры – технологические платформы. Технологическая платформа определяется как саморегулируемое сетевое объединение передовых научных организаций, лидирующих в отрасли производственных компаний, авторитетных некоммерческих организаций [5, с. 506]. Ее участником также может выступать государство в лице своих представителей.

В зависимости от состава участников эти платформы могут быть ориентированы на развитие различных партнерских связей: между научными учреждениями и университетами; между научными учреждениями, вузами и промышленными компаниями; между разными промышленными компаниями. Следует подчеркнуть, что для кластерного развития хозяйствующих субъектов необходимо наличие всех трех видов партнерских отношений: между производителями, поставщиками, потребителями, а также поддерживающими и обслуживающими их организациями – научными учреждениями, вузами, финансовыми институтами, венчурными компаниями. В России уже обозначилась деятельность более трех десятков подобных коммуникационных сетевых площадок. Имеет место ориентация ряда оформляющихся белорусских технологических платформ на «привязку» к соответствующим российским («Биоиндустрия и биоресурсы – БиоТех-2030»; «Медицина будущего»; «Инновационные лазерные, оптические и оптоэлектронные технологии – фотоника» и др.). [6, с. 25].

В последнее десятилетие в мире, главным образом в странах Европейского союза, получил распространение феномен «живая лаборатория» (*Living Lab*). На сайте Европейской сети «живых» лабораторий (*European Network of Living Labs – ENoLL*) [7] они определяются как ориентированные на потребителя открытые экосистемы, основанные на совместном творчестве, интегрирующем научные исследования и инновационные процессы в условия реальной жизни. В центр инноваций помещен человек, что позволяет ему активно использовать возможности, предоставляемые новыми концепциями и решениями в сфере ИКТ, для удовлетворения его специфических потребностей и ожиданий с учетом местных условий, культурных особенностей и креативного потенциала. Сеть ENoLL включает более 170 участников, которые находятся в разных странах мира – в 22 странах Европы, а также в Бразилии, Колумбии, Перу, Парагвае, США, Канаде, Египте, Тунисе, Саудовской Аравии, ЮАР, Тринидаде и Табаго, КНР, Тайване. Роль «живых» лабораторий в современной европейской инновационной системе и необходимость создания их широкой сети впервые официально была обозначена в Хельсинском манифесте 20 ноября 2006 года во время председательства Финляндии в Европейском союзе как идея «совместного создания инноваций в государственно-частно-общественном партнерстве» [8]. Это стало новым шагом европейской политики в области исследований, разработок и инноваций, изменившим основную парадигму всего инновационного процесса. Как самостоятельно, так и через своих членов она поддерживает совместное творчество, вовлечение потребителей, проведение экспериментов и тестирование инноваций в различных сферах, таких как энергетика, средства массовой информации, мобильность, охрана здоровья, сельское хозяйство и др. Сеть также является платформой по обмену практическим опытом, обучения и развития международных проектов в сфере организации «живых» лабораторий.

Исходя из основных характеристических признаков можно, выделить две группы «живых» лабораторий. В первую группу входят «живые» лаборатории, образованные на базе научно-исследовательских учреждений и университетов, которые разрабатывают тестовые электронные платформы, имеющие доступ к большой панели потребителей и обеспечивающие их техническую поддержку. Услуги тестовых панелей, а также инструменты моделирования бизнес-процессов и оценки перспективности опытных образцов предоставляются различным инновационным организациям, действующим в сфере разработки мобильных приложений, энергетики, здравоохранения, массовой информации, электронного правительства и др. Отнесенные ко второй группе «живые» лаборатории действуют как посредники между гражданами, общественными организациями, университетами и органами местного управления, стимулируя их взаимодействие, инновационную активность и получение обратной связи с целью решения социальных проблем жителей конкретной территории на основе использования цифровых технологий. Это наиболее многочисленная группа «живых» лабораторий, позволяющих повысить качество жизни населения, реализуя проекты типа «умный» город, «умный» регион, «умная» территория.

Организация инновационной деятельности может осуществляться на базе интернет-платформ, которые выполняют следующие функции: организация инициирования и экспертизы инновационных проектов; координация деятельности по формированию консорциумов, связанных с реализацией инициированных проектов, и поиску источников их финансирования; информирование всех заинтересованных о мероприятиях, связанных с реализацией инициированных инновационных проектах и их результатах. Средства организации такой совместной деятельности включают: электронную почту, списки рассылок, электронные доски объявлений, дискуссионные группы, средства общения в реальном и отложенном времени, аудио- и видеоконференции. Подобные интернет-платформы могут быть организованы отдельными компаниями или их ассоциациями, в том числе управляющей компанией кластера.

К примеру, компания Nokia инициировала создание интернет-платформы ‘Open Ecosystem Network’ (Сеть открытой экосистемы) [9] как открытую среду совместного творчества, объединяющую профессионалов в сфере исследований и разработок, начинающих предпринимателей, разработчиков программного обеспечения, специалистов по продажам и маркетингу, профессионалов по развитию бизнеса, отдельных изобретателей, бизнес-инкубаторы и других стейкхолдеров, заинтересованных в реализации своих идей, коммерциализации результатов инновационной деятельности или в участии в инновационных проектах. Платформа представляет существующие продукты, услуги или новые инновационные идеи крупным компаниям, организует партнерство экспертов из разных сфер с компаниями и частными лицами с целью стимулирования совместной инновационной деятельности. В качестве приоритетных направлений исследований и разработок выделены «Интернет вещей», искусственный интеллект, машинное обучение, робототехника, зеленые технологии, виртуальная реальность, умные города, интеллектуальный трафик, облачные вычисления и телекоммуникации.

Зарегистрированные на платформе “Open Ecosystem Network” участники получают возможность ознакомиться с перечнем конкретных проблем заказчиков и предложить свои услуги по их решению, продать разработанный продукт или услугу, организовать реализацию нового проекта на основе собственной идеи, следить за реализацией инновационных проектов, инициированных другими участниками, оставить заявку с просьбой присоединиться к существующим проектам или экспертным сообществам, найти новых партнеров для сотрудничества в области НИОКР и развития бизнеса. Библиотека “Open Ecosystem Network” – это подборка технических документов, буклетов инноваций, патентов и других ресурсов, которые можно бесплатно загрузить и использовать в качестве отправной точки для разработки собственных проектных идей.

Примером интернет-платформы, которая создана для организации инновационной деятельности конкретного кластера, является веб-сайт “Catalisti”. “Catalisti” – это некоммерческая организация, учрежденная советом директоров, включающих представителей интегрированного нефтехимического кластера порта Антверпен [10]. Любая компания может предложить, используя ресурсы “Catalisti”, инновационную возможность или идею, вовлекающую членов нефтехимического кластера. Совместно с инициатором проекта совет директоров ‘Catalisti’ проводит ее экспертизу (оценивая в том числе соответствие идеи приоритетным направлениям деятельности кластера). В случае получения положительного экспертного заключения по идее проекта далее осуществляется подготовка предложения для партнеров, которое распространяется по сети платформы. Любые компании и организации могут заявить о своем интересе участвовать в инновационном проекте. Инициаторы оценивают полученные предложения и отбирают лучших

партнеров. После проведения отбора консорциум проекта закрывается и партнеры объединяются в сообщество 'Catalisti'. Проектная заявка также оценивается и одобряется VLAIO (Agentschap Innoveren en Ondernemen - Агентство по инновациям и развитию предпринимательства) посредством специально разработанной процедуры.

Инициатором создания интернет-платформ могут быть члены консорциума, объединяющего различные кластерные инициативы. Например, веб-сайт Clou5 представляет собой многофункциональную кооперационную платформу, организованную членами консорциума VIDA (value-added innovations in food chains – инновации, добавляющие ценность в пищевых цепях) с целью разработки процессных и продуктовых инноваций посредством кросс-кластерной кооперации [11]. Основателями данного консорциума стали три организации: "Balticnet Plasmatec", "InnoZent" и "Food processing initiative". Целью деятельности "Balticnet Plasmatec" является стимулирование международного сотрудничества в процессе исследований и разработок в сфере плазменных технологий и распространение информации об их результатах. Организация объединяет 71 партнера из 15 стран мира. Сфера деятельности "InnoZent" – это организация межсекторальных сетей и предоставление сетевых возможностей для компаний, развитие сетевых продуктов и новых услуг в контексте цифровизации бизнес-моделей. "Food processing initiative" создана с целью межсекторального сетевого взаимодействия и кооперации в сфере пищевой промышленности, направленных на развитие новых экологических продуктов и процессов. Информационные ресурсы интернет-платформы Clou5 помогают инициировать и внедрять инновации, обеспечивая доступ к экспертам, видеоконференциям, необходимым документам, обучающим семинарам и онлайн-курсам в защищенном информационном пространстве.

Таким образом, можно сделать вывод об актуальности формирования сетевой инновационной инфраструктуры в Республике Беларусь на основе концепции открытых инноваций. Как свидетельствует зарубежный опыт, «живые лаборатории» и информационные интернет-платформы могут быть выбраны в качестве элементов такой инфраструктуры, являясь инструментом консолидации участников кластерных инициатив, а также объединения и координации усилий науки, образования, государственной власти, бизнеса и гражданского общества в соответствии с концепцией «Четырехзвенной спирали».

Список использованных источников

1. Чесбро, Г. Открытые инновации. Создание прибыльных технологий / Г. Чесбро. – М.: Поколение, 2007. – 336 с.
2. Гине, Ж. Открытые инновации: эффекты для корпоративных стратегий, государственной политики и международного «перетока» исследований и разработок / Ж. Гине, Д. Майсснер // Форсайт. – 2012. – Т. 6, № 1 – С. 26–37.
3. Carayannis, E. G. Mode 3 Knowledge Production in Quadruple Helix Innovation Systems. Twenty-first-Century Democracy, Innovation, and Entrepreneurship for Development / E. G. Carayannis, D. F. J. Campbell. – Springer Briefs in Business, 2012. – 64 p.
4. Etzkowitz, H. A. Future Location of Research in A Triple Helix of University Industry Government Relations / L. Leydesdorff, H. Etzkowitz // A Triple Helix of University-Industry-Government Relations: The Future Location of Research? / L. Leydesdorff, H. Etzkowitz (ed.). – New York: Science Policy Institute State University of New York, 1998. – P. XV–XVII.
5. Бебешко, И. Ю. Технологические платформы как инструмент содействия инновационному развитию российской экономики / И. Ю. Бебешко // Теория и практика общественного развития. – 2012. – № 12. – С. 506–508.
6. Слонимский, А. Научно-инновационные кластеры и технологические платформы / А. Слонимский, М. Слонимская // Банковский вестник. – 2014. – № 11. – С. 23-30.
7. European Network of Living Labs (ENoLL) [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.openlivinglabs.eu/>. – Date of access: 03.12.2015.
8. The Helsinki Manifesto 20.11.2006 'We have to move fast, before it is too late' [Electronic resource] - Mode of access: <https://ru.scribd.com/document/290101063/Helsinki-Manifesto-201106>. – Mode of access: 03.12.2015.
9. Open Ecosystem Network [Electronic resource] – Mode of access: <http://openecosystem.org>. – Date of access: 23.06.2019.
10. Catalisti [Electronic resource] – Mode of access: <http://catalisti.be>. – Date of access: 23.06.2019.
11. Clou5 [Electronic resource] – Mode of access: <https://www.clou5.net/>. – Date of access: 23.06.2019.

ЛИНЕЙНАЯ АДДИТИВНАЯ МОДЕЛЬ КОСВЕННОЙ ОЦЕНКИ ОТДЕЛЬНЫХ РЫНОЧНЫХ ПАРАМЕТРОВ

Совокупность участников рынка характеризуется отдельными значениями его параметров. Оценить некоторые параметры рыночных отношений нередко бывает затруднительно в силу ограниченности временных, материальных и человеческих ресурсов. Для практических целей маркетинговых исследований представляет интерес косвенная оценка параметров модели рынка. Предложена структура модели, основанная на использовании рейтинга [1]. Модель предназначена для использования при оценке фактической и доступной емкости рынка методом от реальных продаж. Рассмотрим структурные элементы модели подробнее.

I. Рейтинг i -го продавца как сумма составляющих рейтинга:

$$R_k = \beta_1 * r_{1k} + \beta_2 * r_{2k} + \dots + \beta_n * r_{nk}, \quad (1)$$

где n – количество факторов, оказывающих влияние на рейтинг;

k – номер продавца;

r_{ik} , $i = \overline{1, n}$ – доля i -го фактора в целом по k -му продавцу;

β_i , $i = \overline{1, n}$ – весовой коэффициент.

II. Второй структурный элемент – весовые коэффициенты:

$$\beta_i = \frac{1}{\frac{R_{ik} * 100 * K}{R_{i0}}} = \frac{R_{i0}}{100 * K * R_{ik}}, \quad (2)$$

где R_{ik} – размер величины i -го фактора по k -му продавцу;

R_{i0} – общий размер величины i -ого фактора на рынке;

K – количество продавцов.

III. Условие нормирования рейтинга эталона: 1

$$\sum_{i=1}^K R_{ik} = R_{i0} \quad (3)$$

IV. Получение оценочного параметра рынка для k -го продавца производится умножением известной величины $N_{\text{э}}$ этого параметра для эталона на соответствующее значение рейтинга R_k :

$$N_k = N_{\text{э}} * R_k \quad (4)$$

В качестве факторов определения рейтинга продавцов следует выбирать разнообразные показатели, косвенно свидетельствующие о величине занятого рынка. Например, такими доступными факторами могут быть: уровень предпочтения потребителей по результатам проведенного анкетирования, сравнительные размеры количества положительных отзывов в социальных сетях; среднее количество поисковых запросов в день за последний месяц в поисковых системах и другие.

Набор факторов следует проверить на скоррелированность оценочному параметру. Чтобы линейность аддитивной модели формирования рейтинга оставалась адекватной, необходимо выбирать те факторы, действие которых за субъективное время наблюдения, а также время использования модели в прогнозировании имело сравнительно небольшие изменения. В таком случае закон влияния отдельного фактора можно считать приближенным к линейному.

Рассмотрим пример одной из практических апробаций использования модели определения рейтингов по трем факторам. Оценивалась средняя величина количества заказов на услугу в день в узком сегменте рынка услуг, где функционируют восемь продавцов, полная информация о продажах известна только по одному продавцу (эталон). Параметризация модели осуществлена на основе выделения трех факторов и сбора информации по ним для всех продавцов. Отобранные факторы:

- предпочтение потребителей исходя из анкетирования покупателей;
- количество подписчиков у продавца услуг в социальной сети;
- среднее количество поисковых запросов в день за последние три месяца в поисковой системе.

Таблица 1 – Предпочтение потребителей

	Эталон	Продавец 1	Продавец 2	Продавец 3	Продавец 4	Продавец 5	Продавец 6	Продавец 7	Итого
Количество голосов	162	183	120	144	80	8	24	31	752
Доля, % (r_1)	21,5	24,3	16,1	19,1	10,6	1,1	3,2	4,1	100,0
β_1	0,016								

Таблица 2 – Количество подписчиков на услугу в социальной сети

	Эталон	Продавец 1	Продавец 2	Продавец 3	Продавец 4	Продавец 5	Продавец 6	Продавец 7	Итого
Количество подписчиков	5495	11887	13876	1700	1364	1689	7265	2680	45947
Доля, % (r_2)	12,0	25,9	30,2	3,7	3,0	3,7	15,8	5,8	100%
β_2	0,028								

Таблица 3 – Среднее количество поисковых запросов в день за последние три месяца

	Эталон	Продавец 1	Продавец 2	Продавец 3	Продавец 4	Продавец 5	Продавец 6	Продавец 7	Итого
Среднее количество запросов	14	14	8	18	8	5	10	6	83
Доля, % (r_3)	16,9	16,9	9,6	21,7	9,6	6,0	12,0	7,2	100
β_3	0,02								

Приведенные в таблице коэффициенты β_i рассчитываются как обратные величины долей факторов при условии их равномерного вклада в общую сумму:

$$\beta_1 = \frac{1}{\frac{162}{752} * 100 * 3} = 0,016 \quad (5)$$

$$\beta_2 = \frac{1}{\frac{5495}{45947} * 100 * 3} = 0,028 \quad (6)$$

$$\beta_3 = \frac{1}{\frac{14}{83} * 100 * 3} = 0,02 \quad (7)$$

Проверим рейтинг эталона:

$$= 0,016 * 21,5 + 0,028 * 12 + 0,02 * 16,9 = 1,0 \quad (8)$$

Исходя из этих данных, был составлен рейтинг конкурентов. (см. таб. 4).

Таблица 4 – Рейтинг продавцов

	Эталон	Продавец 1	Продавец 2	Продавец 3	Продавец 4	Продавец 5	Продавец 6	Продавец 7
Рейтинг (R_K)	1,000	1,430	1,279	0,685	0,363	0,223	0,691	0,334

Тогда оценочные значения S_K среднего количества заказов на услугу в день, при известном значении для продавца-эталона ($S=54$), следует вычислять по формуле:

$$S_K = S * R_K, \quad (9)$$

Таблица 5 – Среднее количество заказов на услугу

	Эталон	Продавец 1	Продавец 2	Продавец 3	Продавец 4	Продавец 5	Продавец 6	Продавец 7	Итого
Рейтинг (R_K)	54	77	69	37	20	12	37	18	324

Предложенная модель оценки отдельных рыночных параметров рынка соответствует общей логике и методике расчета емкости рынка, которые опубликованы в профессиональной литературе по маркетингу [2, с. 121–126; 3, с. 125–137; 4, с. 278–289; 5, с. 57–64; 6, с. 345–355]. Общая цель построения модели – упростить работу маркетолога и снизить затратную часть маркетингового исследования, а также обеспечить возможность проведения исследований в условиях недостаточности или отсутствия информации.

Список использованных источников

1. Петрукович, Д. А. Модель оценки отдельных параметров рынка / Д. А. Петрукович // Перспективные направления развития региональной экономики : сб. материалов VIII Респ. науч.-практ. конф., Брест, 18 мая 2018 г. / Брест. гос. ун-т имени А.С. Пушкина ; редкол.: Д. А. Петрукович [и др.]. – Брест : БрГУ, 2018. – С. 248–249.
2. Беляевский, И. К. Маркетинговое исследование: информация, анализ, прогноз: учебное пособие / И. К. Беляевский. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 392 с.
3. Березин, И. С. Маркетинговый анализ: рынок, фирма, товар, продвижение / И. С. Березин. – М., СПб.: Вершина, 2008. – 478 с.
4. Катаев, А. В. Емкость рынка: методология и процедура идентификации / А. В. Катаев. // Маркетинг и маркетинговые исследования. – 2014. – № 04(112). – С. 278–289.
5. Теория и практика маркетинга / Ж. Ландреве [и др.]; пер. с франц. – М.: МЦФЭР, 2006. – Т. 1.– 664 с
6. Токарев, Б. Е. Маркетинговые исследования : учебник / Б. Е. Токарев. – М.: Магистр; ИНФРА-М, 2011. – 512 с.

Ситкевич А. М., заведующий сектором научно-методического обеспечения и мониторинга реализации проектов Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь отдела научно-методического обеспечения инновационного развития, ГУ «БелИСА»,
г. Минск, Республика Беларусь
sitkevich@belisa.org.by

Климков А. Г., заведующий сектором научно-методического обеспечения и мониторинга развития инновационной инфраструктуры отдела научно-методического обеспечения инновационного развития, ГУ «БелИСА»,
г. Минск, Республика Беларусь
klimkov@belisa.org.by

Секотская О. В., к.э.н., ведущий научный сотрудник сектора научно-методического обеспечения и мониторинга реализации проектов Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь отдела научно-методического обеспечения инновационного развития, ГУ «БелИСА», г. Минск, Республика Беларусь
sekotskaya@belisa.org.by

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА 2016-2020 ГОДЫ

В современном мире экономическое развитие страны напрямую зависит от ее способности конкурировать на мировом рынке востребованных товаров и услуг. В первую очередь это относится к высокотехнологичным и инновационным производствам. Именно поэтому одной из задач Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 гг. (ГПИР) определено развитие рынка научно-технической продукции и благоприятной среды для осуществления инновационной деятельности.

Распространение инноваций по регионам республики происходит неравномерно, что отражается в экономических показателях регионов. Проведенный анализ показывает, что Брестская область обладает значительным научным и экономическим потенциалом. Например, в регионе наблюдаются следующие тенденции:

рост удельного веса отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции промышленности (с 3,4 процента в 2017 году до 3,9 процента в 2018 году). В настоящее время наибольший объем отгруженной инновационной продукции в регионе отмечается по таким группам, как производство продуктов питания, напитков и табачных изделий, производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов, производство электрооборудования, производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки, производство резиновых и пластмассовых изделий, прочих неметаллических минеральных продуктов, производство химических продуктов;

рост количества инновационно активных организаций (с 67 в 2017 году до 77 в 2018 году);

рост удельного веса инновационно активных организаций, осуществлявших затраты на технологические инновации, в общем числе организаций промышленности – с 26,0 процентов в 2017 году до 30,4 процента в 2018 году.

Значимым с точки зрения развития инновационной деятельности является выполнение инновационных проектов в регионе. В соответствии с Законом Республики Беларусь от 10 июля 2012 года № 425-З «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь» (далее – Закон) инновационные проекты могут реализовываться отдельно либо являться частью программ. Практика показала, что самостоятельная реализация инновационных проектов носит в основном локальный характер и не получила широкого распространения ввиду высокого риска их осуществления и объективных сложностей финансирования таких проектов.

Основой для реализации инновационных проектов являются подтвержденные источники финансирования, к числу которых относятся средства республиканского и (или) местных бюджетов, внешних государственных займов, кредитов, собственных средств юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, а также иные источники в соответствии с законодательством.

По результатам проведенного анализа в зависимости от источника бюджетного финансирования можно выделить следующие виды инновационных проектов:

выполняемые в рамках государственной программы инновационного развития Республики Беларусь и финансируемых за счет средств инновационных фондов;

финансируемые за счет средств республиканского бюджета, предусматриваемых на научную, научно-техническую и инновационную деятельность;

венчурные проекты, финансируемые за счет выделяемых на эти цели Белорусскому инновационному фонду (Белинфонд) средств республиканского бюджета, предусматриваемых на научную, научно-техническую и инновационную деятельность;

претендующие на государственную финансовую поддержку в виде предоставления инновационного ваучера и (или) гранта.

В частности, в настоящее время в рамках ГПИР в Брестской области реализуется 17 проектов, большинство из которых выполняются в рамках направления «промышленные и строительные технологии и производство». Количество проектов по перспективным направлениям развития инновационной деятельности и реализации инновационных проектов приведены в Таблице.

Таблица – Перспективные направления развития инновационной деятельности и реализации инновационных проектов в Брестской области

Направление	Количество проектов
энергетика, в том числе атомная энергетика, и энергоэффективность	2
агропромышленные технологии и производство	4
промышленные и строительные технологии и производство	11

Как показывает мировая и отечественная практика, существенное влияние на развитие инновационной деятельности регионов оказывает инновационная инфраструктура.

В Республике Беларусь субъекты инновационной инфраструктуры осуществляют свою деятельность в соответствии с положениями Закона и Указа Президента Республики

Беларусь от 3 января 2007 г. № 1 «Об утверждении Положения о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры» (Указ № 1). Термин «инновационная инфраструктура» в научной литературе часто рассматривается как совокупность организационных форм, обеспечивающих возможность успешной инновационной деятельности [1]. В Указе № 1 инновационная инфраструктура определяется как совокупность субъектов, осуществляющих материально-техническое, финансовое, организационно-методическое, информационное, консультационное и иное обеспечение инновационной деятельности [2]. В результате проведенного анализа выявлено, что вопросами взаимодействия инновационной инфраструктуры, предприятия и государства, изучением различных аспектов ее функционирования занимались многие ученые, в том числе А. О. Блинов, Г. А. Еременко, П. Н. Завлин, В. В. Иванов, С. В. Минаев, И. Е. Рудаков, Т. В. Сумская [3–5]. Инновационная инфраструктура является системой взаимосвязанных и взаимодополняющих организаций различной направленности и организационно-правовых форм, которые обеспечивают реализацию инновационного процесса, начиная с технологического освоения научной разработки. Конечной целью создания инновационной инфраструктуры является система, способная обеспечить эффективное осуществление инновационной деятельности в интересах всего общества. Состояние инновационной инфраструктуры определяется как уровнем развития ее отдельных элементов, так и взаимосвязанностью и согласованностью их между собой.

Благодаря ГПИР за последние годы в Республике Беларусь динамично развивается инновационная инфраструктура и ее материально-техническая база, а соответственно – растет количество вовлекаемых в нее юридических лиц, увеличивается объем производимой инновационной и высокотехнологичной продукции, создаются новые рабочие места. Так, по сравнению с 2015 годом количество субъектов инновационной инфраструктуры в стране увеличилось в 2 раза (с 13 до 26), среди которых 16 научно-технологических парков (технопарк), 9 центров трансфера технологий и Белинфонд. Объем произведенной резидентами технопарков продукции (работ, услуг) в 2018 году вырос более чем в 3 раза по сравнению с 2015 годом, за это время создано более 1,5 тысячи новых рабочих мест.

По праву одним из ключевых субъектов инновационной инфраструктуры Беларуси выступают технопарки, большинство из которых являются исполнителями мероприятий по развитию инновационной инфраструктуры Республики Беларусь в рамках ГПИР. Основными направлениями деятельности резидентов технопарков являются: приборостроение, машиностроение, электроника, информационные технологии, разработка программного обеспечения, медицина, фармацевтика, производство медицинского оборудования, работы в области НИОКР, оптика, лазерные технологии, энергетика, энергосбережение, био- и нанотехнологии. В ближайшие годы планируется дальнейшее развитие технопарков как площадок для организации инновационных и высокотехнологичных производств, имеющих необходимые для этого ресурсы, а также создание условий для организации на базе технопарков бизнес-инкубирования микро- и малых организаций, осуществляющих инновационную деятельность.

В результате проведенного анализа выявлено, что одним из ведущих и наиболее динамично развивающихся технопарков не только на территории Брестской области, но и в Республике Беларусь в целом является ЗАО «Брестский научно-технологический парк» (ЗАО «БНТП»), на территории которого по итогам первого полугодия 2019 г. сосредоточили деятельность 63 резидента (около 40 % от общего количества резидентов 16 технопарков страны). Свидетельством результативности деятельности технопарка является то, что за последние три года технопарком совместно с резидентами создано наибольшее количество рабочих мест – около 500, при этом по объему произведенной резидентами продукции (работ, услуг) ЗАО «БНТП» уверенно держится в топ-3 отечественных технопарков. Среди мер, позволяющих технопарку демонстрировать положительную динамику и значимый вклад в развитие инновационной деятельности региона (страны), можно отнести эффективное внутрихозяйственное управление, результативность маркетинговой политики, заключающейся в активном позиционировании деятельности (в том числе за рубежом) и производимой продукции (работ, услуг), эффективность политики инкубирования стартапов и начинающих инновационных компаний, наличие на территории технопарка центра коллективного пользования и бизнес-инкубатора с более чем 30 резидентами и др.

Таким образом, в Брестской области сформированы институциональные основы совершенствования национальной инновационной системы. Имеющийся потенциал, тенденции развития инновационной деятельности и состояние инновационной инфраструктуры в целом это лишь подтверждают. Организация деятельности ведущего субъекта инновационной инфраструктуры региона – ЗАО «БНТП» – является положительным примером эффективного

функционирования технопарков республики и одновременно может послужить площадкой для развития инновационной деятельности в регионе. Считаем, что дальнейшее инновационное развитие региона в целом возможно при активном взаимодействии органов республиканского и местного управления, субъектов инновационной инфраструктуры, научно-исследовательских организаций, реального сектора экономики, финансовых структур.

Список использованных источников

1. Таранова, Т. Инновационная инфраструктура: понятийный аппарат // Наука и инновации. – 2007. – № 6. – С. 42.
2. Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2007. – № 5. – 1/8230.
3. Завлин, П.Н. Государственные научные центры в РФ и их роль в повышении инновационной активности // Наука и науковедение. – 1998. – № 4. – С. 84.
4. Иванов, В. В. Система управления наукоградом // Электронная промышленность. 2006. – № 4. – С. 27.
5. Сумская, Т. В. Функционирование технополисов и технопарков за рубежом и уроки для России // Вестн. НГУ. Сер. соц.-экон. наук. – 2007. – Т. 7. – Вып. 1. – С. 14.

Кривицкая Т. В., Флячинская Н. Н.

УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
nataliyafly17@gmail.com

НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Республика Беларусь выбрала инновационный путь развития, в основе которого опора на широкое применение результатов исследований и разработок в производстве. Активизация инновационной деятельности определена одним из приоритетов государства. Однако на практике декларируемые цели не всегда достигаются из-за общих причин, а именно, из-за финансирования курсов, высокой доли бюджетного финансирования по сравнению с частным капиталом.

Расходы на научно-исследовательские работы прямо связаны с результатами инновационного и научно-технического развития. Программа поддержки и финансирования инновационной деятельности дает возможность привлечь частный капитал, снизить риск для капиталовложений, так как государство в данном случае выступает гарантом возврата денежных средств. Наблюдается рост затрат на технологические инновации, если в 2012 году затраты составляли 7937,55 млрд руб., то в 2018 году они составили 1134,9 млрд руб.

При новых экономических условиях научно-техническая сфера весомо изменилась как по ориентации ученых и специалистов на рыночные механизмы, так и по организации самой научно-технической деятельности. Участие исследовательских групп и отдельных ученых в различных конкурсах на выполнение научных и научно-технических программ и проектов дает новые возможности для проявления инициативы, для поисков потенциальных пользователей научной продукции в стране и за рубежом, формирования новых программ и проектов [1].

В условиях повышения роли науки в социально-экономическом развитии страны, перехода науки на инновационный путь развития воспроизводство научных кадров становится приоритетным направлением научной политики государства, т. е. формирование кадрового потенциала научно-технической сферы, которая будет отвечать по своим количественным и качественным характеристикам современным потребностям экономики и науки. Для того чтобы этот подход начал действовать, необходимо придать этому процессу динамичный характер. На 2018 год кадровый потенциал научной сферы Республики Беларусь характеризовался следующими показателями: общая численность работников, выполнявших научные исследования и разработки, составляла 27425 чел., из них: 15343 чел. (65 %) — исследователи; 1489 чел. (6,2 %) — техники; 7138 чел. (28,8 %) — вспомогательный персонал. Структура научного персонала, в которой большую долю занимают исследователи, характеризует стабильность участия в научной деятельности Республики Беларусь.

Одним из важнейших показателей социально-экономического развития Республики Беларусь является показатель удельного веса отгруженной инновационной продукции. За период 2013-2018 гг. динамика данного показателя неравномерна, хотя в последние годы наблюдается устой-

чивый рост. За 2018 год, в соответствии с данными государственной статистической отчетности, показатель удельного веса отгруженной инновационной продукции организациями, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, в общем объеме отгруженной продукции составил 18,6 %, что значительно больше плановых значений (12–13 %). Если сравнить 2017 год и 2018 год, то показатель удельного веса увеличился на 1,2 %. Объем отгруженной инновационной продукции является главным показателем, по которому оценивают уровень инновационного развития страны.

Следует помнить, что в любом экономическом процессе главным показателем эффективности является окупаемость капиталовложений, и этот показатель может сыграть решающую роль при определении направлений финансирования и развития регионов.

Одним из основных стоимостных показателей научно-технического потенциала Брестского региона является структура научных исследований и разработок по видам работ. Следует отметить, учитывая высокие риски фундаментальной науки, начальное финансирование данных разработок в области осуществляется за счет бюджетных средств, в том числе за счет средств Белорусского фонда фундаментальных исследований.

В соответствии с Республиканским планом мероприятий в 2019 г. Белорусским республиканским фондом фундаментальных исследований (далее – БРФФИ) будет проведен тематический конкурс фундаментальных и прикладных научных исследований по проблемам Брестской области «БРФФИ-Брест-2019». Проекты финансируются из средств областного бюджета и средств БРФФИ в 2019-2021 гг. Ученые области активно осуществляют международное сотрудничество.

С целью содействия развитию предпринимательства в научной, научно-технической, инновационной сферах, создания условий для осуществления юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями инновационной деятельности, в области осуществляет деятельность закрытое акционерное общество «Брестский научно-технологический парк» (далее - ЗАО «БНТП», технопарк). Основные виды деятельности резидентов технопарка: IT-технологии, машиностроение, переработка отходов, медицина, инжиниринг, аддитивные технологии.

Для определения направления развития БНТП разработана дорожная карта развития БНТП на 2018-2020 гг., в соответствии с которой определены следующие направления развития технопарка, в том числе с учетом приоритетных направлений научно-технического развития Республики Беларусь: промышленность, энергетика и энергоэффективность; агропромышленные технологии и производство; промышленные и строительные технологии; био- и наноиндустрия; информационно-коммуникационные и авиакосмические технологии; национальная безопасность и обороноспособность, защита от чрезвычайных ситуаций.

Предложенные направления приоритетного научно-технического развития перекликаются с определенными 5 кластерами для научно-технического развития Брестской области на 2018-2025 годы: обрабатывающая промышленность (мясо-молочная переработка); информационные и коммуникационные технологии (ИКТ); строительство (аутсорсинг); биотехнологии для АПК; транспортное, складское и курьерское обслуживание.

Преодоление недостатков развития научно-инновационной сферы позволит объединить усилия академической, вузовской и отраслевой науки в целях повышения конкурентоспособности отечественной продукции на основе интенсификации инновационной деятельности. Необходимо использовать свои потенциальные конкурентные преимущества, такие как: выгодное экономическо-географическое и геополитическое положение; развитые системы транспортных коммуникаций и производственной инфраструктуры; значительные земельные, водные и лесные ресурсы; относительно развитый научно-технический потенциал; многовекторные внешнеэкономические связи.

Необходимость в непосредственном развитии кооперационных связей между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями. Необходимо развить информационную прозрачность инновационной сферы. Реализация указанных направлений инновационного развития позволит создать современную инновационную систему рыночного типа, улучшит качество и динамику развития национальной экономики, полнее удовлетворит спрос общества на материальные и духовные ценности.

Целью государственной политики в области формирования и развития национальной инновационной системы является формирование экономических условий для вывода на рынок конкурентоспособной инновационной продукции в интересах реализации стратегических национальных приоритетов Республики Беларусь, повышение качества жизни населения, достижение экономического роста, развитие фундаментальной науки, образования, культуры, обеспечение обороны и безопасности страны путем объединения усилий государства и предпринимательского сектора экономики на основе взаимовыгодного партнерства [2].

Основные направления государственной политики в области формирования и развития НИС: создание благоприятной для инновационной деятельности институционально-правовой среды; перестройка действующих структурно-функциональных блоков НИС (научного сектора, сферы образования, производственных комплексов), повышения их интегрированности и эффективности в рыночных условиях; формирование инновационной инфраструктуры; развитие инновационного предпринимательства; развитие финансовой инфраструктуры; создание мотивационного механизма инновационной деятельности; развитие институтов использования и защиты прав интеллектуальной собственности, системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности; подготовка кадров для инновационной деятельности; модернизация экономики на основе технологических инноваций. Экономическая ситуация, которая сложилась в стране, открывает ряд возможностей для инноваций, разработка и внедрение которых позволит не только повысить конкурентоспособность отечественных товаров, но и имидж государства, а также обеспечить устойчивость экономического роста.

Список использованных источников

1. Государственный комитет по науке и технологиям Республики Беларусь [Электронный ресурс] – Режим доступа: www.gknt.org.by. – Дата доступа: 11.06.2019.
2. Капорцева, О.Н. Проблема реализации инновационной политики Республики Беларусь в современных условиях / О.Н. Капорцева // Новая экономика. – 2009. – № 11–12. – С. 32–38.

РАЗДЕЛ 2 ЭКОНОМИКА И ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ 4.0

Солодовников С. Ю., д.э.н., профессор
УО «Белорусский национальный технический университет»,
г. Минск, Республика Беларусь
solodovnicov_s@tut.by

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К СВЕРХИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Сегодня стало очевидным, что инновационное развитие белорусской экономики возможно лишь на основе более рационального использования трудовых ресурсов. Причиной этого является невозможность значительно увеличить трудовые ресурсы за счет привлечения зарубежной рабочей силы. Республики Беларусь могла (а, по нашему мнению, и должна) была бы привлечь до двух миллионов внешних мигрантов (естественно, из культурно близких регионов, на постоянной основе, заранее определив механизмы по привлечению выходцев из различных этнических и региональных групп и т. д.) не только без угрозы для национальной безопасности, но и с большой социально-экономической пользой. Но по целому ряду причин это не сделано. Поэтому на сегодняшний момент необходимо главным образом ориентироваться на свои внутренние человеческие резервы.

Следует учитывать, что нельзя сначала создать сверхиндустриальную экономику, а затем сформировать адекватную ей структуру занятости. Нельзя также сначала получить сверхиндустриальную профессионально-квалификационную структуру, а затем с этим человеческим потенциалом быстро перейти к сверхиндустриальной стадии развития. Проводить технико-технологическую модернизацию, создавать конкурентоспособную структуру экономики и формировать современные трудовые отношения надо одновременно. Здесь возникает временное несоответствие, или темпоральный парадокс, который сводится к тому, что технико-технологическое перевооружение возможно провести за три года, а подготовка людей, обладающих надлежащими навыками, может занять от 3 до 15 лет (в зависимости от конкретных квалификационно-профессиональных требований, предъявляемых для выполнения тех или иных профессиональных обязанностей). Ниже мы попытаемся дать свое видение возможного разрешения этого противоречия.

Теоретическое осмысление оптимизации процессов в сфере занятости в условиях перехода Республики Беларусь к сверхиндустриальному обществу заставляет по-новому (системно) посмотреть как на саму категорию занятости, так и на тенденции эволюции трудовых отношений в условиях: радикального изменения характера промышленного производства (от массового изготовления до гибкого специализированного в ответ на технологические инновации), значительного возрастания доли сектора услуг в экономическом росте, повышения роли науки в обеспечении конкурентоспособности национальных экономик. Наиболее подходящей дефиницией занятости, исходя из целей нашего исследования, нам представляется определение, предложенное О. В. Вередюк, когда «Под занятостью понимают не только состояние, при котором индивид имеет рабочее место, приносящее доход, но и сложную систему социально-трудовых отношений, возникающих по поводу трудового ресурса между индивидом и обществом и опосредованных работодателем. Занятость как система отношений затрагивает широкий спектр вопросов, среди которых вопросы качества рабочей силы и инвестиций в человеческий капитал, создания рабочих мест, условий найма и труда, дискриминации на рынке труда, государственного регулирования данных отношений и проч.» [1, с. 37]. Прежде всего, необходимо различать механизмы регулирования процессов занятости в целях обеспечения модернизации белорусской экономики во всех трех основных экономических подсистемах: промышленном производстве, секторе услуг и науке.

Для Республики Беларусь переход к сверхиндустриальной экономике непосредственно связан с проблемой модернизации промышленности. Именно на крупных промышленных предприятиях сегодня сохраняется избыточная занятость (скрытая безработица), в то время как в целом по стране имеет место трудодифицитность экономики. По точному выражению М. В. Мясниковича: «Высокоразвитая индустриальная страна Беларусь с полной занятостью может обеспечить такие темпы прироста ВВП только за счет повышения производительности всех факторов производства (труда, капитала, земли и предпринимательства). Причем

известных механизмов – новых высокопроизводительных рабочих мест, снижения материало- и энергоемкости – недостаточно. Поэтому в числе важнейших приоритетов – не только раскрепощение инициативы на всех уровнях управления, а создание реальных условий для развития производственно-инновационной сферы, чего, по нашему мнению, было недостаточно в завершаемом пятилетии» [2, с. 43].

Следует особо подчеркнуть, что целью модернизации белорусской экономики должно стать трудосбережение. Именно экономия общественного труда всегда выступала и будет выступать главным мерилем эффективности экономического развития. Для Республики Беларусь наиболее дефицитным ресурсом является сегодня квалифицированный труд. Это не всегда очевидно, поскольку на ряде предприятий и в некоторых регионах существует избыточная занятость, которая так же как и в России [3], преимущественно структурная: по квалификации и специальностям, по регионам, по отраслевым и половозрастным группам. Можно объяснить трудонедостаточность Республики Беларусь, в том числе и исходя из демографического провала 1990-х годов.

Российская Федерация, так же как и Республика Беларусь, получила в наследие от СССР ряд проблем, снижающих эффективность национальной экономики. Так, например, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, академик РАН В. В. Ивантер отмечает по этому поводу: «... нехватка трудовых ресурсов в действительности на порядок серьезнее, если принимать во внимание не просто количественное, а еще качественное и структурное измерение. Чтобы представить проблему с точки зрения качественного подхода, достаточно заметить, что страна (*Российская Федерация – С.С.*) уже теперь испытывает явный дефицит специалистов в области высоких технологий производства, т. е. дефицит специалистов, способных работать в реальном секторе экономики, в обрабатывающей индустрии, от которой зависит глубина переработки добываемых природных ресурсов. С другой стороны, негативным фактором служит высокая трудоемкость многих базовых производственных процессов, включая машиностроение, топливно-энергетический комплекс, электроэнергетику, сельское хозяйство, транспорт и связь. Таким образом, нехватка качественных специалистов и квалифицированных работников усугубляется перерасходом трудовых ресурсов из-за технологического устаревания большинства секторов и отраслей нашего народного хозяйства» [3, с. 4].

Причем дело не в ошибках нынешнего правительства, а в наследии СССР, когда экономика была большой и неэффективной. Как отмечают многие ведущие экономисты, экономический рост в России и Беларуси будет ростом в первую очередь реального сектора экономики. В. В. Ивантер подчеркивает: «Предположение, будто можно стать как США и жить за счет обслуживания колоссальных финансовых потоков, нереалистично. Следует исходить из реалий и прагматичных возможностей... Поэтому без трудосбережения, и масштабного, России не обойтись. Сейчас нужно сделать все, чтобы организовать процесс широкой экономии труда и трудовых ресурсов, причем на основе главным образом новой, высокотехнологичной индустрии» [3, с. 4]. Соответственно, в Республике Беларусь успешность модернизации экономики прежде всего зависит от того, удастся ли создать в стране современный индустриальный сектор, т. е. перейти от массового производства до гибкого специализированного в ответ на технологические инновации.

Для Республики Беларусь сегодня стоит задача создать социально-экономические механизмы экономии труда и трудовых ресурсов на основе высокотехнологической модернизации промышленности. Высококвалифицированный и высокопроизводительный труд – вот главный ресурс обеспечения стабильно высоких темпов экономического роста страны и достижения среднего уровня реальных доходов белорусов на уровне экономически развитых стран ЕС. Принятие трудосбережения позволяет по-новому взглянуть на проблему кадрового обеспечения начавшейся модернизации. Формирование новейших технологических укладов, основанных на преобладании наукоемких технологий над трудоемкими и капиталоемкими, сопровождается бурным развитием информационной экономики. Внедрение трудосберегающих (наукоемких) технологий приведет к росту потребностей в высококвалифицированных работниках. Становится очевидной неизбежность этого явления, а также то, что без необходимого количества высококвалифицированных работников невозможно массовое внедрение наукоемких технологий в производство. Иначе говоря, развитие нового работника и внедрение новейших технологий – это две стороны одной медали. Понимая это, а также то, что для того, чтобы внедрить новую технологию (после того, как она разработана), иногда достаточно года, а для подготовки высококвалифицированных работников, которые могут

эффективно ее использовать, необходимо от 5 до 10 лет, следует пересмотреть некоторые подходы к системе высшего и среднего образования. Сегодня вузы и средние специальные учреждения должны готовить кадры не только (а может, и не столько) по заявкам предприятий, которые основываются на уже существующих технологиях, а исходя из перспективных планов технологической модернизации страны. Соответственно, и требования к прогнозам развития НТП должны быть кардинально изменены и опираться не на принцип «от достигнутого», а на реальную стратегию технологической модернизации экономики в контексте глобальных технологических тенденций.

Как известно, причиной изменений в производстве являются изменения в технологиях: преобладание наукоемких технологий над трудоемкими и капиталоемкими. Активное развитие наукоемких технологий в Республике Беларусь будет вести к росту спроса на высококвалифицированных работников и снижению – на низкоквалифицированных работников. Вместе с тем, при оценке перспектив развития занятости у нас в стране, необходимо учитывать, как справедливо отметил М. Кастельс, что распространение информационных технологий не снижает общий уровень занятости [4], хотя и значительно изменяет структуру занятости (рабочая сила все активнее перемещается в сферу услуг). Быстрое развитие технологий требует соответствующих изменений специализации профессиональных навыков, т. е. возникает проблема подготовки и переподготовки кадров. Рост уровня специализации навыков в условиях быстрых изменений квалификационных требований приводит к снижению взаимозаменяемости труда. Соответственно, возрастают издержки замены интеллектуального труда, которые более высоки по сравнению с издержками замены физического труда. Изменения в производстве, вызванные технологическими новациями, оказывают множественное и не всегда однозначное влияние на занятость, которое проявляется, прежде всего, в изменении структуры спроса на труд, а также в характере производственных отношений [5; 1, с. 39].

В постсоветский период в Беларуси изменилась система подготовки кадров и их структура. Если в СССР вузы выпускали избыточное количество инженеров, то в постсоветский период доминирующей стала противоположная тенденция – стали производить избыточное количество юристов и экономистов, что привело к переизбытку специалистов с дипломами о высшем образовании. Сложилась ситуация, когда в финансовом секторе многие функции, которые могут выполнять специалисты, имеющие среднее специальное образование, выполняют выпускники вузов. В результате обесценивается диплом о высшем образовании, не эффективно используются кадры высокой квалификации, т. е. попусту тратится общественный труд.

Сегодня в Республике Беларусь стоит задача сформировать современную (сверхиндустриальную) промышленную политику, ориентированную на ускоренное накопление человеческого и социального потенциалов, как важнейших компонентов повышения экономической эффективности индустриального технологического уклада, включающую в себя механизмы перераспределения бюджетных ресурсов для быстрых структурных трансформаций отечественной индустрии. Кроме того, важно усилить при подготовке специалистов с высшим и средним специальным образованием значение перспективного технологического планирования с целью своевременного реагирования отечественных вузов на новые потребности индустриального сектора. При этом необходимо сделать более гибкой, а в ряде случаев и более специализированной, систему непрерывного обучения для всех специалистов.

В современной экономике повышается роль знаний, что выражается в изменении соотношения факторов производства (ведущее место занимают знания и информация) и имеет место трансформация структуры добавленной стоимости (в ней возрастает доля стоимости, созданная интеллектом). Поскольку знания становятся предметом и продуктом труда, то происходят существенные трансформации в институциональной структуре экономики. Ведущими становятся институты, продуцирующие нематериальные блага (знания), учебные и научно-исследовательские центры, которые приходят на смену промышленным корпорациям – институтам массового производства материальных благ. Усиление роли знания сопровождается изменениями в характере труда, где наблюдается рост творческой составляющей. Очевидно, что это влечет необходимость повышения индивидуализации трудового контракта с учетом смещения потребностей и ценностей индивида от материальных в сторону нематериальных, адаптации системы мотивации труда в связи с усилением неэкономических стимулов к деятельности, дальнейшего совершенствования критериев оценки участия трудового ресурса в создании добавленной стоимости ввиду роста творческой составляющей труда [1, с. 40].

Сегодня важно, чтобы в центре внимания всей прикладной белорусской науки находились нужды реального сектора экономики – ядра экономической системы общества, что требует разработки системы критериев для выяснения социально-экономической эффектив-

ности импорта той или иной технологической инновации или же разработки ее отечественными специалистами. Говоря о новой роли сектора услуг в современном обществе, в том числе и о росте создаваемого в этом секторе ВВП, увеличения количества занятых и т. д., необходимо принимать во внимание то, что более половины позиций, связанных с услугами (это инженеры, техники, программисты и прочие, работающие в промышленности), по сути, относятся ко вторичному сектору экономики. Исследуя услуги промышленного характера, Ю. В. Мелешко отмечает: «В зависимости от организационной формы оказания услуг промышленного характера один и тот же вид деятельности может быть статистически учтен и в промышленном производстве (в случае оказания этих услуг собственными структурными подразделениями предприятия), и в строительстве или в сфере услуг (в случае инсорсинга и аутсорсинга услуг промышленного характера)» [6, 127-128]. Следует признать, что точная количественная оценка изменения занятости в секторе услуг на сегодняшний день затруднительна. Вместе с тем относительный рост занятости в секторе услуг означает для Республики Беларусь обострение ряда практических проблем, связанных со сложностью адаптации высвобождающихся работников материального производства к требованиям сферы нематериального производства.

Список использованных источников

1. Вередюк, О. В. Детерминанты занятости в концепции постиндустриального общества / О. В. Вередюк // Вестник СПбГУ. Сер 5. – 2010. – Вып. 4. – С. 35-42.
2. Мясникович, М. В. О концептуальных направлениях обеспечения инновационного экономического роста Республики Беларусь в среднесрочной перспективе / М. В. Мясникович // Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь. – 2010. – № 12. – С. 43.
3. Ивантер, В. В. Трудосбережение как приоритет / В. В. Ивантер // Экономист. – 2011. – №1. – С. 3–10.
4. Castells, M. The Rise of the Network Society; 2nd ed. / M. Castells. – Wiley-Blackwell, 2010. – 594 p.
5. Toffler, A. Creating a New Civilization. The Politics of the Third Wave [Electronic resource] / A. Toffler, H. Toffler. – Turner Publishing, Atlanta, 1993. – Mode of access : <http://www.archipelag.ru/authors/toffler>. – Date of access : 17.05.2019.
6. Эволюция услуг промышленного характера в Республике Беларусь в 1994 – 2015 г. / Ю. В. Мелешко // Экономическая наука сегодня: сборник научных статей. – 2017. – №5. – С. 127–144.

Яшева Г. А., д.э.н., профессор
УО «Витебский государственный технологический университет»,
г. Витебск, Республика Беларусь
gala-ya@list.ru

ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ В КОНТЕКСТЕ «ИНДУСТРИИ 4.0»: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Значение кластерных структур в решении задач инновационного развития и модернизации экономики Республики Беларусь признано на государственном уровне, что нашло отражение в программных документах – Национальной стратегии устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года; Программе развития промышленного комплекса Республики Беларусь на период до 2020 года; Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы и др.

Результативность инновационной деятельности в 2018 г. характеризуется следующими показателями: удельный вес инновационно-активных организаций в общем числе обследованных организаций промышленности – 23,3 %, удельный вес отгруженной инновационной продукции в общем объеме отгруженной продукции организаций промышленности – 18,6 %. Удельный вес отгруженной инновационной продукции новой для мирового рынка в общем объеме отгруженной продукции организаций промышленности – 1,2 % [3, С. 56]. Средний показатель инновационной активности по странам ЕС значительно выше, чем в Беларуси, его доля колеблется от 25% до 80% [6].

В целом целевые показатели Основных направлений государственной инновационной политики Республики Беларусь на 2016–2020 годы выполнены, они несколько занижены по

сравнению с заданиями на 2011-2015 гг. Так, увеличить долю инновационно активных организаций в общем количестве промышленных организаций до 40% не удалось в 2018 году. Международные сравнения свидетельствуют о недостаточном росте и использовании инновационного потенциала в Республике Беларусь. Позиции Республики Беларусь в рейтинге Глобального индекса инноваций за 2012-2017 год представлены на рисунке 1.

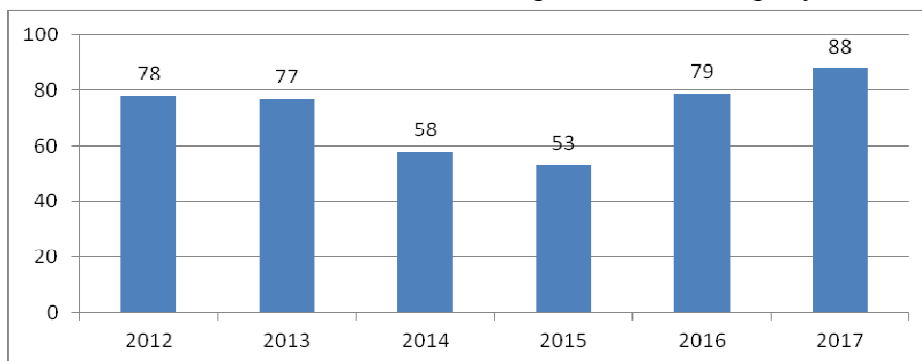


Рисунок 1 – Позиция Республики Беларусь в рейтинге Глобального индекса инноваций в период с 2012-2017 гг.

Источник: на основе [1].

В 2017 году Беларусь заняла в ГИИ 88 место при индексе в 30,0 балла. При этом по сравнению с предыдущим годом рейтинг нашей страны понизился на 9 пунктов, а индекс — на 0,43 балла. Соответственно, по сравнению с 2016 годом в 2017 году увеличилось отставание Республики Беларусь от группы стран с уровнем дохода выше среднего (с 10,0% до 13,7%). Что касается стран с высоким уровнем дохода, то среднее значение по группе превосходит значение Республики Беларусь за 2017 год в 1,62 раза. Беларусь также отстает от среднего показателя по ЕАЭС на 7,2% и уступает всем странам ЕАЭС, за исключением Кыргызстана. Результаты 2017 года являются наихудшими для Республики Беларусь за всю историю ее вхождения в ГИИ, т. е. с 2012 года. В указанный период индекс Республики Беларусь в ГИИ понизился на 8,81% (с 32,9 балла до 30,0 балла), а рейтинг — на 10 пунктов (с 78 до 88 места) [1].

Одним из механизмов инновационного развития в Государственной инновационной политике Республики Беларусь на 2016–2020 годы определено создание системы государственной поддержки для формирования инновационно-промышленных кластеров в высокотехнологичном секторе [5, С. 15].

Инновации представляют собой решающий фактор роста производительности и создания ценности. Значимость инноваций особенно возрастает в эпоху четвертой промышленной революции (Индустрии 4.0). Смена технологических укладов характеризуется последующим резким скачком производительности и ростом экономики (промышленные / индустриальные революции).

«Индустрия 4.0» характеризует текущий тренд развития автоматизации и обмена данными, который включает в себя киберфизические системы, Интернет вещей и облачные вычисления. Представляет собой новый уровень организации производства и управления цепочкой создания стоимости на протяжении всего жизненного цикла выпускаемой продукции.

Развитие интернета, инфокоммуникационных технологий (ИКТ), устойчивых каналов связи, облачных технологий и цифровых платформ, а также информационный «взрыв» вырвавшихся из разных каналов данных обеспечили появление открытых информационных систем и глобальных промышленных сетей, выходящих за границы отдельного предприятия и взаимодействующих между собой. Такие системы и сети оказывают преобразующее воздействие на все сектора современной экономики и бизнеса за пределами самого сектора ИКТ и переводят промышленную автоматизацию на новую четвертую ступень индустриализации.

Присущие «Индустрии 4.0» компоненты (Интернет вещей, Искусственный интеллект, машинное обучение и робототехника, Аддитивное производство, Облачные вычисления, Big Data, Моделирование и Дополненная реальность) обеспечивают новый уровень эффективности производства и дополнительный доход за счет использования цифровых технологий, формирования сетевого взаимодействия поставщиков и партнеров, а также реализации инновационных бизнес-моделей.

Новая среда (сетевая экономика) повлияла на формирование новых предпосылок инноваций, таких как готовность к сотрудничеству, совместное решение общих проблем. Изменились формы инноваций: от продуктов – товаров и услуг – до бизнес- и организационных моделей.

Сетевая экономика и четвертая промышленная революция ускорили процесс формирования сетевых структур инновационного типа – инновационно-промышленных кластеров.

Инновационный кластер – географически сконцентрированная группа взаимосвязанных организаций, специализирующихся на генерации и коммерциализации взаимосвязанных **инноваций**, включающая поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инновационных компаний-разработчиков и производителей, базирующихся на последнем технологическом укладе, действующая вокруг центров идей и научных знаний (научно-исследовательских институтов, вузов, технопарков, бизнес-инкубаторов); *Признаки инновационного кластера*: технологической базой компаний является последний технологический уклад (6-й уклад в настоящее время); включение в состав кластера инновационной инфраструктуры; цель объединения в кластер – генерация и коммерциализация инноваций.

Инновационно-промышленный кластер – кластер, участники которого обеспечивают и осуществляют на систематической и регулярной основе инновационную деятельность, направленную на разработку и производство инновационной и высокотехнологичной (наукоемкой) продукции [4].

Изучение внешней среды и внутренней среды функционирования кластеров, в т. ч. влияние «Индустрии 4.0», позволило выявить следующие тенденции в развитии кластеров:

1. Интернационализация кластеров, т. е. создание новых связей, реструктуризация сети предприятий поставщиков товаров и услуг с субъектами хозяйствования из-за рубежа для продления цепочек ценностей и создания новых международных цепей ценностей (аутсорсинг, инсорсинг). Фирмы и кластеры пошли по пути интернационализации в поисках новых источников знания, новых рынков и более низких затрат на рабочую силу.

2. Ослабление позиций локальных субъектов хозяйствования и перераспределение ролей в кластерах в результате связей.

3. Создание стратегических сетей.

4. Виртуализация кластеров на основе развития информационно-компьютерных технологий и быстрого распространения сетевых форм взаимодействия.

5. Подключение удаленных агентов в цепи стоимости, которые ранее отсутствовали в регионе дислокации кластера.

6. Диверсификация производства и сбыта в кластере посредством подключения удаленных субъектов кластера.

7. Увеличение добавленной стоимости в кластере благодаря новым потребительским сетям, продлению цепей ценностей.

8. Вовлечение клиентов в сетевое взаимодействие по созданию инноваций.

Инновационно-промышленные кластеры способствуют активизации инновационной деятельности. Это происходит за счет следующих факторов:

- *Знания – основа инноваций*. В кластерах происходит накопление знаний коммерческого и производственного характера и быстрая диффузия.

- *Конкуренция – стимул к инновациям*. В кластере благодаря внутренней конкуренции между производителями создаются инновации.

- *Сотрудничество – способ генерирования новых идей и возможностей*. Ускорение внедрения инноваций в результате сотрудничества между поставщиками и производителями, а также между конкурентами в области общих целей.

- *Кластерные связи* позволяют идентифицировать слабые звенья цепей добавленной стоимости кластера и привлекать инвесторов и бизнес для заполнения этих ниш.

- *Технологическое сотрудничество – метод привлечения инвестиций*. В кластере новшества могут приобретаться в рамках международного технологического сотрудничества кластеров (СП, франчайзинговые предприятия, танснациональные корпорации), а также государственно-частного партнерства.

Источником экономического эффекта кластеризации является сетевое сотрудничество и государственно-частное партнерство (ГЧП). Сетевое сотрудничество между организациями представляет собой особую форму интеграции, которая базируется на следующих видах интеграционных связей (табл. 1).

Принципами сетевого сотрудничества являются: добровольность вступления в деловое сообщество; взаимный интерес; равноправие членов (в том числе на получение благ от делового сообщества); консолидация общих и индивидуальных целей; доверие между партнерами.

Сетевое сотрудничество отличается от отношений производственной кооперации тем, что оно включает не только вертикальные связи (поставщик – покупатель), но и горизонтальные, в том числе сотрудничество с конкурентами в области общих интересов (техниче-

ского развития поставщиков, инвестиционной деятельности, образования, маркетинговых исследований и сбыта, защиты от внешних конкурентов и другое) и сотрудничество с учреждениями бизнес-услуг (образование, маркетинг, логистика, научные исследования).

Таблица 1 – Виды интеграционных связей организации

Вид интеграционных связей	Сущность
Горизонтальные связи	Установление формальных связей с организациями, производящими аналогичную продукцию (конкурентами), для достижения общей цели.
Формальные связи	Отношения (деловые, официальные) между субъектами, которые функционируют на основе норм, стандартов, прав и обязанностей.
Конкурентное сотрудничество (коопетиция)	Особый вид горизонтальных связей, высший уровень экономической интеграции субъектов, который предполагает конкурентное сотрудничество (от англ. cooperation).
Неформальные связи	Отношения (личные неофициальные) между субъектами, которые возникают при функциональных связях между субъектами интеграции на персональном уровне и не основываются на стандартах.
Вертикальные связи	Установление взаимоотношений между предприятиями, связанными по технологической цепи в производстве, продаже и потреблении единого конечного продукта.

Источник. Составлено на основе [2].

ГЧП в инновационной сфере – совокупность организационно-правовых отношений и действий государства и частного бизнеса, направленных на достижение общих целей инновационной политики, являющихся основополагающими для построения инновационной экономики в стране.

Признаки государственно-частного партнерства:

- 1) стороны партнерства представлены государственным и частным секторами экономики;
- 2) взаимоотношения сторон зафиксированы в официальных документах (договорах, контрактах, соглашениях о партнерстве и др.);
- 3) взаимоотношения сторон носят партнерский, то есть равноправный характер;
- 4) стороны имеют общие цели и четко определенный государственный интерес;
- 5) реализация партнерских отношений происходит в условиях конкурентной среды (что предполагает конкурс среди субъектов бизнеса, претендующих на государственную поддержку);
- 6) четкое определение целей и ролей, разделение полномочий и ответственности, подконтрольность, стратегическое управление;
- 7) стороны объединяют свои вклады для достижения общих целей;
- 8) стороны распределяют между собой расходы и риски, участвуют в использовании полученных результатов.

Эти признаки позволили определить основные *черты ГЧП, отличающие его проекты от других форм отношений государства и частного бизнеса:*

- достаточно длительные сроки действия соглашений о партнерстве (от 2 до 20 и более лет, в случае концессий – до 50 лет). Проекты обычно создаются под конкретный объект (кластер, технопарк, порт, дорога, объект социальной инфраструктуры и т. п.), который должен быть завершен к определенному сроку;
- специфические формы финансирования проектов: за счет частных инвестиций (возможно совместное инвестирование нескольких участников), государственных финансовых ресурсов, а также средств международных донорских организаций;
- реализация партнерских отношений в условиях конкурентной среды, что означает поведение конкурса между несколькими потенциальными участниками;
- специфические формы распределения ответственности между партнерами: государство устанавливает цели проекта с позиций интересов общества и определяет стоимостные и качественные параметры, осуществляет мониторинг за реализацией проектов, а частный партнер берет на себя оперативную деятельность на разных стадиях проекта – разработка, финансирование, строительство и эксплуатация, управление, реализация услуг потребителям;
- разделение рисков между участниками соглашения на основе соответствующих договоренностей сторон.

Основные направления стратегии государственно-частного партнерства в инновационной сфере Республики Беларусь:

- объединение государственной и частной собственности в рамках значимых инновационных проектов на принципах доходности и возвратности;
- разработка программ развития ГЧП в инновационных секторах экономики;

- проведение мероприятий для повышения доверия между партнерами и развитие культуры кооперирования между государственным и частным партнерами;
- разработка форм и методов взаимодействия органов государственной власти, государственных и частных научных и инновационных институциональных единиц;
- совершенствование налоговой и таможенной политики, включая налоговые и таможенные льготы;
- содействие и партнерство в формировании научно-инновационной инфраструктуры (технологические центры, технопарки, центры коллективного пользования оборудованием, отраслевые центры трансфера технологий, СЭЗ и др.);
- международное сотрудничество (например, создание инновационных совместных корпораций);
- финансирование государством развития венчурных фондов, сети бизнес-ангелов, стартап-школ;
- государственная поддержка малого и среднего бизнеса в инновационной сфере;
- формирование в стране элементов институциональной среды ГЧП: финансово-экономических институтов, обеспечивающих инвестирование и гарантирование частных инвестиций, независимых организаций, осуществляющих экспертизу проектов и консалтинг, управляющих компаний, ассоциаций, объединений, фондов и т. п.;

Таким образом, «Индустрия 4.0» оказала позитивное влияние на развитие кластеров в экономике. Для использования преимуществ инновационно-промышленных кластеров в Беларуси целесообразно создавать механизмы наибольшего благоприятствования по стимулированию взаимодействия субъектов в инновационной сфере и созданию инновационных сетей.

Список использованных источников

1. Беларусь в Глобальном индексе инноваций [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.scienceportal.org.by/upload/2018/Portal%20news/Ranking/3.%20GI%20BY.pdf>. – Дата доступа: 08.09.2019.
2. Вайлунова, Ю.Г. Методические аспекты оценки уровня и перспектив развития интеграционных связей организации в контексте создания кластерных структур / Ю.Г. Вайлунова, Г.А. Яшева // Вестник Витебского государственного технологического университета. – 2019. – № 1(36). – С. 187-203.
3. О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2018 году [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. Минск, – 2019. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/upload/iblock/420/420d3eab3d1a18a10fd34140bf498d8d.pdf>.
4. Об утверждении Концепции формирования и развития инновационно-промышленных кластеров в Республике Беларусь и мероприятий по ее реализации: Постановление Совета Министров Республики Беларусь//КонсультантПлюс. Минск, ЗАО «КонсультантПлюс». –16.01.2014. – № 27.
5. «О Государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы» [Электронный ресурс] : Указ Президента Республики Беларусь № 31 от 31 января 2017 г. – Режим доступа: http://www.pravo.by/upload/docs/op/p31700031_1486414800.pdf. – Дата доступа: 04.09.2019.
6. Innovation statistics. [Electronic resource]. – 2018. – Mode of access: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/>. Date of access: 14.02.2018.

Псарева Н. Ю., д.э.н, профессор

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации
ОУП ВО «Академия труда и социальных отношений»,
г. Москва, Российская Федерация
kaf-em@yandex.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ

Развитие интеграционных процессов в постиндустриальном, информационном обществе принимает новые формы, позволяющие бизнесу объединить свои ресурсы для достижения поставленных целей. Сетевая форма организации бизнеса выстраивается на основе договорных долгосрочных контрактов. Формируются новые предпринимательские образования в различных сферах деятельности. К таким корпоративным образованиям относятся кластеры, индустриальные парки. Несмотря на разное название таких интегрированных структур их

экономическая сущность и организационные принципы имеют общую основу, при разных целевых назначениях. Государственная поддержка такой формы интеграции обусловлена целями и задачами, определенными стратегией развития экономики.

С теоретической точки зрения основу кластерного образования М. Портер рассматривает с позиций создания условий для развития экономики некоторого территориального образования, то есть с позиций объединения на некотором географическом пространстве, – географической общности, в которой устанавливаются долговременные прямые и обратные связи. М. Портер обращает внимание на «сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью различных организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем и ведущих совместную работу» [2]. Такую позицию поддерживают и другие ученые (научная концепция Т. Андерсена и др. авторов), делая основной акцент в части сущностной характеристики кластера на совместное расположение фирм и других действующих лиц внутри концентрированной географической области [3].

Второй силой интеграции участников в таких объединениях является совместное владение и использование ресурсов и инфраструктуры, что позволяет получать синергетические эффекты. М. Портер в своих работах фокусирует внимание на совместном владении и использовании ресурсов и инфраструктуры: «... ряд отраслей, связанных через связи, покупатель-поставщик или поставщик-покупатель, или через общие технологии, общие каналы закупок или распределения, или общие трудовые объединения» [2].

Такую точку зрения поддерживает С. Розенфельд, исследовавший проблемы кластеризации как формы интеграции, идентифицируя кластер как «... скопление фирм, которые производят синергетический эффект из-за своей географической близости и взаимозависимости, даже если количество рабочих мест при этом не является существенным» [7].

В последующем С. Розенфельд описывает процесс трансформации кластерной агломерации в сеть, наделяя последнюю субъектностью. Сети ученым трактуются как «...ограниченная группа фирм со специфичными, часто контрактными целями, имеющими следствием извлечение обоюдной прибыли» [7].

На политические аспекты кластерных образований обратил свое внимание М. Энрайт. Описывая кластер как совокупность территориально близких фирм, он акцентирует внимание на «политически управляемых кластерах», имеющих влиятельное лобби на разных уровнях власти [5].

Очень важным аспектом построения кластерных образований является их целевая направленность, интегрирующая участников, разделяющих эти цели. Объединение участников направлено на повышение конкурентоспособности каждого за счет объединения совместных усилий. Такую точку зрения разделяют Е. Бергман и Э. Фезер, предложившие в качестве классификационного признака кластера его конкурентно-способность. С их точки зрения, кластеры представляют собой коммерческие и некоммерческие организации, объединяющиеся для производства высокотехнологичной продукции в целях повышения собственной конкурентоспособности [4].

Кластерная агломерация рассматривается исследователями как совокупность предприятий, кооперирующихся вокруг некоторой экономической ниши. Мотивом участника вхождения в кластер становятся разные факторы:

- специализация;
- инновационность;
- множественность участников;
- жизненный цикл.

Специализация кластера проявляется в том, что составляющие его предприятия функционируют в пределах общего рынка на основе близких технологий. Другими словами, организации договариваются о своих ролях в технологическом процессе, активно обмениваются знаниями, опытом, специалистами в формальных и неформальных аспектах. Здесь авторы акцентируют внимание на перманентный характер взаимного обучения и экспериментирования.

Стратегия деятельности кластера во многом определяет состав его участников. Е. Маркусен, исследуя состав участников, их поведенческие модели, способы взаимодействия с местными органами власти, выделяет следующие типы кластеров [6]:

– «маршаллианские» кластеры, состоящие из небольших фирм, как правило, одной отрасли, и широко использующие эффект масштаба производства;

- «радиальные» кластеры, построенные по вертикально-интегрированному принципу на основе одной или нескольких крупных фирм в сообществе большого количества поставщиков;
- «спутниковый» кластер, объединяющий относительно автономно функционирующие фирмы, выступающие в качестве поставщиков предприятия, не входящего в кластер;
- «скрепленный государством» кластер, в основе которого функционирует одна или несколько правительственных организаций. Следует отметить, что классификация кластеров по составу участников во многом повторяет принципы интеграции в холдингах.

Классифицируя кластеры по стратегии деятельности и составу участников, российские ученые выделяют следующие типы кластеров [1]:

Наименование классификационной группировки	Сущность	Тип интеграции
географическая	акцент делается на географическом расширении путем включения все большего количества участников и расширении значимости кластера от местного рынка до глобального	горизонтальная – расширение рынка
горизонтальная	подразумевает объединение нескольких различных отраслей или секторов в более значимый кластер	диверсификация – террито-риальное объединение
вертикальная	аналогична стратегии вертикальной интеграции и заключается в присоединении различных предприятий с целью получения законченной технологической цепочки	вертикальная – увеличение добавленной стоимости
латеральная	объединение в кластер предприятий выпускающих схожую продукцию в целях снижения средних переменных издержек и получения на этой основе эффекта масштаба	Горизонтальная
технологическая	суммирование организаций и/или отраслей со схожей технологией	Горизонтальная
фокусная–	предполагает построение кластера на основе системообразующего элемента, в качестве которого могут выступать предприятие с уникальной технологией, бизнес-инкубатор, учебное заведение и др.	Диверсификация
качественная	предусматривает в качестве основы планирования и организации деятельности кластера всемерное стимулирование инновационной активности	Диверсификация

Источник: разработано автором на основе [1]

Предложенная классификация позволила авторам сформулировать свою трактовку сущностного содержания кластера: «кластеры – географические концентрации предприятий одной или нескольких взаимосвязанных отраслей, конкурирующих, но, вместе с тем, кооперирующихся друг с другом, извлекая при этом выгоды из совместного расположения и социальной встроенности» [1]. Такая трактовка кластера корреспондирует видению его содержания Т. Андерсона и др., который, обобщив ряд работ, посвященных кластерам, выделяет его ключевые элементы: географическая концентрация, производственная специализация, наличие большого числа участников, высокая степень конкуренции и кооперации, готовность региона взаимодействовать с бизнесом и жизненный цикл агломерации [3]. Рассмотрения кластера с позиций этапов и закономерностей развития позволило Т. Андерсону выделить стадии жизненного цикла:

- агломерация;
- возникающий кластер;
- развивающийся кластер;
- зрелый кластер;
- трансформация.

Каждое кластерное образование уникально в силу воздействия на него специфических внутренних и внешних факторов. В этой связи продолжительность этапов жизненного цикла кластера, их направленность могут меняться.

На этапе агломерации в регионе возникает несколько компаний, связанных между собой экономическими и технологическими отношениями. Важным условием функционирования этих компаний является их географическая близость и комплементарность, дополняющий характер развития, способствующие росту конкурентоспособности участников кластера.

Данному этапу соответствуют неформальные объединения участников, заинтересованность местных властей, наличие высокотехнологичных компаний, ориентирующихся на создание различных технологий.

Возникающий кластер характеризуется кооперацией, структурированием вокруг какой-либо деятельности, в последующем составляющей ядро кластерной агломерации. Отношения приобретают упорядоченный и формальный вид.

Кластер можно отнести к развивающемуся в том случае, когда в технологическую цепочку создания ценности вовлекаются новые участники бизнес-деятельности и деловые связи между ними осуществляются активно и энергично. Как правило, в этот момент в процесс построения кластерной агломерации вовлекаются формальные и неформальные организации и институты поддержки. Для этого этапа также характерна идентификация образования в регионе базирования кластера.

Зрелый кластер характеризуется наличием критической массы задействованных в совместном производстве лиц и устойчивыми бизнес-связями за пределами региона базирования. На этом этапе процесс вовлечения новых участников поставлен на поток.

На стадии трансформации кластер теряет динамичность развития, поскольку производство носит, как правило, массово-поточный характер, который не способствует быстрой реакции на изменения внешней среды и запросы рынка. Реализуется один из законов диалектики: кластер, ранее генерировавший новации и являющийся пионером тиражирования перспективных технологий на данном этапе развития, преобразуется в консервативное производство, тиражируя устаревший продукт. Более того, в этой стадии кластерная агломерация тормозит развитие нового, поскольку все ресурсы региона задействованы в его интересах.

Обобщая приведенные выше подходы различных авторов к определению кластера, выделим общие характерные черты, присущие подобного рода образованиям:

1. Наличие предприятия-лидера, выступающего в качестве системообразующего элемента всей совокупности отношений в агломерации;
2. Как правило, территориальная локализация кластера, особенно на этапах возникновения и развития;
3. Долгосрочная и устойчивая система кооперационных и производственных отношений между предприятиями, образующими кластер;
4. Высокая степень кооперации и интеграции;
5. Производство инновационного продукта или услуги как цель существования.

Активное развитие кластеров считается эффективным направлением инновационной предпринимательской деятельности.

1. В отличие от промышленных кластеров инновационные кластеры производят не только конкурентоспособную, но и радикально новую продукцию.

2. Инновационные кластеры призваны аккумулировать научный и производственный потенциалы различных предприятий и организаций для создания единой цепочки выпуска инновационной продукции.

2. Целью деятельности инновационных кластеров является не только создание производственной цепочки на базе традиционных связей и ресурсов, но и вхождение в глобальную сеть создания продуктов на основе применения новых технологических достижений.

3. Промышленным кластерам свойственна профильная ориентация при достаточно простом организационном устройстве, в то время как в инновационном кластере объединяющим моментом служит комфортный инновационный климат с многообразием форм сотрудничества его участников.

4. Инновационный кластер является главной точкой быстрого роста широкого спектра отраслей производства в окружающем его регионе.

Список использованных источников:

1. Марков, Л.С. Экономические кластеры: идентификация и оценка эффективности деятельности / Л.С. Марков, М.А. Ягольницер; Ин-т экономики и орг. пром. пр-ва Сиб. отд. Рос. акад. наук. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН. – 2006. – С. 87.

2. Портер, М.Е. Экономическое развитие регионов // *Пространственная экономика*. 2006. – № 4. (Перевод статьи Porter M.E. The economic performance of Melons // *Regional Studies*. – 2003. – Vol. 37. August / October. – С. 67).

3. Andersson, T., The Cluster Porches [Electronic resource] / S. Schwaag-Serger, J. Sorvik, E. W. Hansson // *White book, IKED*. – 2004. – URL: <http://www.competitiveness.org/article/view/241/1>.

4. Bergman, E. The webbook of regional science. E. Bergman, E. Feser; West Virginia University. – 1999. – С. 59.
5. Enright, M. Regional Clusters and Economic Development: A Research Agenda / U. Staber, N. Schaefer, B. Sharma, (Eds.) // Business Networks: Prospects for Regional Development, Berlin: Walter de Gruyter, 1996. – С. 190.
6. Markusen, A. Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts / A. Markusen // Economic Geography. – 1996. – № 72(3). – С. 51.
7. Rosenfeld S.A. Bringing Business Clusters into the Mainstream of Economic Development // European Planning Studies. 1997. – №5. – С. 23.

Мелешко Ю. В., к.э.н.

УО «Белорусский национальный технический университет»
г. Минск, Республика Беларусь
meleshkojv@gmail.com

ГЕНЕЗИС НАУЧНОГО ОСМЫСЛЕНИЯ ИНДУСТРИИ 4.0

Термин «Индустрия 4.0» начал широко использоваться с 2011 г., когда на Ганноверской выставке был озвучен доклад «Индустрия 4.0: с Интернетом вещей на пути к 4-й промышленной революции» [1]. Х. Кагерман, В.-Д. Лукас и В. Вальстер, авторы доклада, констатируют наступление четвертой промышленной революции, основной отличительной чертой которой являются кибер-физические системы. «Благодаря цифровому усовершенствованию производственного оборудования и промышленной продукции, в том числе повседневной продукции со встроенной памятью и возможностями коммуникации, радиодатчиками, встроенными приводами и интеллектуальным программным обеспечением возникает мост между виртуальным миром (киберпространством) и миром вещей вплоть до взаимной синхронизации между цифровой моделью и физической реальностью на уровне самых мелких компонентов» [1], – пишут упомянутые авторы. Результатом четвертой промышленной революции должно стать, по их мнению, формирование нового типа промышленного производства – Индустрии 4.0. Упомянутые авторы отмечают следующие происходящие в сфере производства изменения: формирование на основе кибер-физических систем новых бизнес-моделей; развитие интернет-услуг; изменение роли производимой продукции, которая «становится одновременно наблюдателем и актором» [1], поскольку «самостоятельно управляет процессом производства, контролирует с помощью встроенных сенсоров значимые окружающие параметры и при неисправностях предпринимает соответствующие ответные меры» [1]. Под «Индустрией 4.0» Х. Кагерман, В.-Д. Лукас и В. Вальстер понимают тип промышленного производства, основанный на кибер-физических системах, функционирующих благодаря промышленному интернету вещей, межмашинному взаимодействию и интернет-услугам, позволяющих оптимизировать производственные и логистические процессы, что оказывает положительный экономический и экологический эффекты.

В том же 2011 г. Федеральным правительством Германии в рамках рабочего плана реализации Стратегии развития высоких технологий до 2020 г. был принят проект «Индустрия 4.0», в разработке которого участвовали среди прочих авторы упомянутого доклада. Кроме проекта «Индустрия 4.0» данная стратегия включила в себя еще 9 проектов: «Не содержащий углекислого газа, энергоэффективный и экологически чистый город»; «Возобновляемые ресурсы в качестве альтернативы нефти»; «Умное энергоснабжение»; «Лечить болезни лучше с помощью индивидуализированной медицины»; «Больше здоровья посредством целенаправленной профилактики и питания»; «Даже в старости вести самостоятельную жизнь»; «Устойчивая мобильность»; «Интернет-услуги для экономики»; «Гарантированная идентификация личности» [2].

Как отмечалось нами ранее, «в целом Индустрия 4.0 рассматривается как инструмент сохранения за Германией лидирующих позиций на мировом рынке промышленности» [3]. В 2013 г. был опубликован заключительный отчет о стратегии развития Индустрии 4.0, получивший название: «Обеспечить будущее Германии как места локализации производства. Рекомендации по внедрению проекта Индустрия 4.0». Основным результатом исследований рабочей группы, подготовившей данный отчет, стали рекомендации по преодолению препятствий (технических, юридических, кадровых и др.) распространения Индустрии 4.0 на всей территории Германии с целью обеспечения конкурентоспособности национальных предпри-

ятий промышленности. Данные рекомендации носят прикладной характер и определяют такие основные направления приложения усилий, как стандартизация, безопасность, создание эталонной архитектуры, внедрение комплексных систем, оснащение рабочих мест, развитие разноплановых компетенций у персонала. При этом адресатами выступают как правительство, например, в области правового регулирования или масштабной поддержки научных исследований и разработок, так и промышленные предприятия, университеты, отраслевые исследовательские организации.

Теоретико-методологический аспект Индустрии 4.0 как нового типа промышленного производства был разработан рабочей группой лишь в той мере, которая была необходима для определения базовых понятий, используемых в дальнейшем при разработке практических рекомендаций. Социально-экономические последствия становления Индустрии 4.0, такие как, например, трансформация цепочек создания добавленной стоимости, изменение характера взаимодействия ее участников, в том числе малых и средних предприятий с крупными промышленными корпорациями, изменение производственного процесса ввиду кастомизации продукции, переход к рентабельному производству единичной продукции, возникновение новых форм создания добавленной стоимости и новых бизнес-моделей, обозначены лишь в самых общих чертах. Для целей нашего исследования интерес представляют следующие теоретические выводы рабочей группы о экономической природе Индустрии 4.0. Во-первых, ядром Индустрии 4.0 являются кибер-физические производственные системы. «В Индустрии 4.0 благодаря кибер-физическим системам обеспечивается модельное, архитектурное, коммуникационное и интеракционное сквозное сопровождение продукции, средств производства и производственных систем с учетом меняющихся и изменившихся процессов. Таким образом, кибер-физические системы становятся кибер-физическими производственными системами (CPPS) и находят применение в интеллектуальных производственных системах» [4, S. 89]. Кибер-физические производственные системы становятся основой для создания умных заводов, которые «в сочетании с умной мобильностью, умной логистикой и умной сетью энергоснабжения» являются «важнейшей составляющей будущей умной инфраструктуры» [4, S. 23]. В обеспечении функционирования кибер-физических производственных систем ключевую роль играют информационно-коммуникационные технологии, в первую очередь промышленный интернет вещей, а также сопутствующие услуги (услуги связи, услуги по сбору и обработке данных и т. д.). Подчеркивая взаимозависимость развития сетевой инфраструктуры и услуг, в отчете «Обеспечить будущее Германии как места локализации производства. Рекомендации по внедрению проекта Индустрия 4.0» часто используется термин «интернет вещей и услуг».

Во-вторых, для Индустрии 4.0 характерна цифровая интеграция всех производственных процессов и участников на горизонтальном и вертикальном уровнях. Эксперты выделяют три типа взаимодействия в Индустрии 4.0: 1) горизонтальная интеграция в рамках цепочки создания добавленной стоимости; 2) цифровая интеграция инжиниринга по всей цепочке создания добавленной стоимости; 3) вертикальная интеграция и сетевые производственные системы [4, S. 6]. Вместе с тем следует учитывать, что интеграция рассматривается исключительно «в сфере технологий производства и автоматизации, а также информационных технологий», то есть как процесс взаимодействия информационных систем с целью обмена информацией и выработки общего (согласованного) решения.

В-третьих, благодаря кибер-физическим производственным системам Индустрия 4.0 отличается:

- кастомизированностью (за счет использования кибер-физических систем «производство единичной продукции и небольших партий становится рентабельным» [4, S. 19], что позволяет учитывать индивидуальные предпочтения клиентов);

- гибкостью («Основанная на CPS (кибер-физических системах – примечание Ю. М.) сеть позволяет динамически разрабатывать бизнес-процессы в зависимости от: объема, времени, риска, надежности, цены, экологичности и т. д.» [4, S. 20], при этом «система может быть оптимизирована <...> не только после, но и во время производства» [4, S. 20]);

- транспарентностью («Имеющаяся в Индустрии 4.0 всеохватывающая прозрачность в режиме реального времени позволяет обеспечить заблаговременную гарантию проектного решения в рамках инжиниринга, более гибкие реакции на сбои в производстве, глобальную оптимизацию, выходящую за рамки места производства» [4, S. 20]).

В-четвертых, в Индустрии 4.0 появляются новые области деятельности, связанные с оказанием инновационных услуг. Например, это могут быть информационные услуги, основанные на

анализе больших данных. «Полученные от интеллектуальных устройств разнообразные и обширные данные (Big Data) могут быть использованы с помощью интеллектуальных алгоритмов для инновационных услуг» [4, S. 20], – отмечается в отчете. Такие ниши, появляющиеся в цепочке создания добавленной стоимости промышленной продукции благодаря использованию киберфизических систем, представляют особый интерес для малого и среднего бизнеса, поскольку позволяют последним стать участниками (зачастую временными) этой цепочки.

В-пятых, Индустрия 4.0 предполагает трансформацию трудовых отношений: новые формы занятости, многообразие и гибкость моделей карьеры, сбалансированность трудовой жизни, учет индивидуальных потребностей работников (в зависимости от возраста, пола, культурного фона). «CPS-предприятия, обладающие большей гибкостью в организации работы, способны лучше всего удовлетворить растущие потребности работников в совмещении работы и личной жизни, а также личного и профессионального развития» [4, S. 20]. Вместе с тем «работа в постоянно меняющейся среде со все более усложняющимися инструментами и системами управления ведет к чрезвычайно высоким требованиям к способностям, знаниям задействованных производственных ресурсов, а также к трудоспособности работников» [4, S. 100], а углубляющаяся автоматизация способствует тому, что «работник может сфокусироваться на креативной, создающей добавленную стоимость деятельности» [4, S. 25]. Гибкий и динамичный характер Индустрии 4.0 приводит к повышению спроса на не просто высококвалифицированных специалистов в узкой области, а работников с междисциплинарными компетенциями.

Определяя место Индустрии 4.0 в социально-экономической системе, авторы доклада отмечают: «Индустрию 4.0 не следует рассматривать изолированно <...>. Создание Индустрии 4.0 должно осуществляться междисциплинарно и при тесном взаимодействии с иными сферами (исследовательской группой, подготовившей рассматриваемый отчет, выделены 5 основных сфер – климат/энергия, мобильность, здравоохранение, безопасность и коммуникация – примечание Ю. М.)» [4, S. 23]. Этот тезис еще раз подчеркивает узость использования термина Индустрия 4.0, с помощью которого описывается новый способ организации промышленного производства, основанный на технологиях четвертой промышленной революции. В характеристике Индустрии 4.0 превалирует технократический подход, что, во многом, обусловлено целями разработки проекта Индустрии 4.0 – выработки практических рекомендаций органам государственного управления, научному сообществу и бизнесу, направленных на преодоление препятствий распространения Индустрии 4.0.

В 2019 г. Федеральным министерством экономики и энергетики ФРГ был подготовлен доклад о ходе становления Индустрии 4.0 «Создание Индустрии 4.0. Независимость. Совместимость. Устойчивость». Эксперты констатировали: «Восемь лет назад термин Индустрия 4.0 увидел свет. С тех пор многое произошло. За восемь лет Индустрия 4.0 превратилась из модного слова в проверенный практикой подход. За восемь лет новые технологии, такие как искусственный интеллект, блокчейн и 5G, расширили возможности Индустрии 4.0. За последние восемь лет все больше и больше промышленных компаний во всем мире реализовали свои идеи при помощи цифрового производства, цифровых услуг и бизнес-моделей» [6]. Рассматривая Индустрию 4.0 как совокупность технологий («технологии Индустрии 4.0»), эксперты обращают внимание, что Индустрия 4.0 предполагает не только цифровое производство и логистику, но и сопутствующие им цифровые услуги и цифровые бизнес-модели. Тем самым подчеркивается тесная взаимосвязь в Индустрии 4.0 всех стадий промышленного производства, цифровизация одной из которых – производственной стадии – влечет цифровизацию остальных.

Вместе с тем технологический подход к трактовке «Индустрии 4.0» сохраняется до настоящего времени. Закономерным следствием такого подхода становится рассмотрение Индустрия 4.0 как одной из современных технологий – «комбинации машины и Интернета» [5, с. 10] наравне с нано-, биотехнологиями, квантовыми компьютерами. Несмотря на включение в понятие «Индустрия 4.0» цифровых услуг и бизнес-моделей, Индустрия 4.0 по-прежнему рассматривается исключительно как технологическая характеристика промышленного производства (которое становится более сложным, интегрированным с услугами и требует изменения бизнес-моделей).

Становление Индустрии 4.0 влечет за собой изменения экономических и социальных аспектов хозяйственной деятельности, для обозначения которых используется терминология с приставкой «4.0»: Экономика 4.0 – экономика, базирующаяся на данных [7, S. 31], Труд 4.0 – труд, который поддерживает здоровье, совместим с семейной жизнью, уходом и гражданской активностью, а также экологичен, экономичен и устойчив [7, S. 31]. Примечательно, что в 2013 г. эксперты в области Индустрии 4.0 отмечали: «внедрение и расширение современных систем взаимо-

действия человека с технологией, по всей вероятности, приведет к значительным изменениям в будущей промышленной работе, которые пока не могут быть спрогнозированы с точки зрения их масштабов и последствий для производственной деятельности и деятельности в сфере услуг промышленного характера» [4, S. 25]. В 2019 г. появляется термин Труд 4.0, используемый, однако, для обозначения перспективных направлений исследований.

Таким образом, под Индустрией 4.0 понимают новый тип промышленного производства, в основе которого лежит использование технологий четвертой промышленной революции. Понятие «Индустрия 4.0», помимо цифрового производства включает также цифровые услуги и цифровые бизнес-модели, которые сегодня глубоко интегрированы в производственный процесс и фактически неотделимы от него. Следует отметить, что пределом допустимой интерпретации термина «Индустрия 4.0» является технологическая характеристика промышленного производства, в связи с чем данный термин не может быть использован для исчерпывающей характеристики экономической сущности современного промышленного производства.

Список использованных источников

1. Kagermann, H. Industrie 4.0: Mit dem Internet der Dinge auf dem Weg zur 4. industriellen Revolution [Elektronische Quelle] / H. Kagermann, W.-D. Lukas, W. Wahlster // VDI Nachrichten. – Zugriffsmodus: <https://www.vdi-nachrichten.com/Technik-Gesellschaft/Industrie-40-Mit-Internet-Dinge-Weg-4-industriellen-Revolution>. – Zugriffsdatum: 27.05.2019.
2. Zukunftsprojekte der Bundesregierung [Elektronische Quelle] // Die neue Hightech Strategie Innovationen fuer Deutschland. – Zugriffsmodus: <https://www.hightechstrategie.de/de/Zukunftsprojekte-der-Bundesregierung-972.php>. – Zugriffsdatum: 15.05.2019.
3. Мелешко, Ю. В. Индустрия 4.0 – новая промышленная политика Германии: теоретическая основа и практические результаты / Ю. В. Мелешко // Экономическая наука сегодня: сборник научных статей/ БНТУ; редкол.: С. Ю. Солодовников (пред. редкол.) [и др.]. – Минск: БНТУ, 2018. – №8. – С. 166-179.
4. Deutschlands Zukunft als Produktionsstandort sichern. Umsetzungsempfehlungen für das Zukunftsprojekt Industrie 4.0. Abschlussbericht des Arbeitskreises Industrie 4.0 [Elektronische Quelle] / Promotorengruppe Kommunikation der Forschungsunion Wirtschaft – Wissenschaft // Bundesministerium für Bildung und Forschung. – 116 s. – Zugriffsmodus: https://www.bmbf.de/files/Umsetzungsempfehlungen_Industrie4_0.pdf. – Zugriffsdatum: 08.06.2019.
5. Nationale Industriestrategie 2030. Strategische Leitlinien fuer eine deutsche und europäische Industriepolit [Elektronische Quelle] // Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. – 20 S. – Zugriffsmodus: https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Publikationen/Industrie/nationale-industriestrategie-2030.pdf?__blob=publicationFile&v=24. – Zugriffsdatum: 08.06.2019.
6. Industrie 4.0 gestalten. Souverän. Interoperabel. Nachhaltig: Fortschrittbericht 2019 // Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. – 52 S. – Zugriffsmodus: <https://www.plattform-i40.de/PI40/Redaktion/DE/Downloads/Publikation/hm-2019-fortschrittsbericht.html>. – Zugriffsdatum: 08.06.2019.
7. Forschung und Innovation für die Menschen. Die Hightech-Strategie 2025 // Die Bundesregierung. – 66 S. – https://www.bmbf.de/upload_filestore/pub/Forschung_und_Innovation_fuer_die_Menschen.pdf. – Zugriffsdatum: 05.06.2019.

Костенко Н. В., к. э. н., доцент
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
nvkdie@gmail.com

ИННОВАЦИИ КОНЦЕПЦИИ INDUSTRY 4.0 В ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧКАХ ПОСТАВОК В АВТОМОБИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Для автомобильной отрасли внедрение концепции Industry 4.0 несет технологические тенденции: разнообразную мобильность, автономное вождение, электрификацию и подключение. Благодаря этой концепции автомобильная промышленность претерпевает цифровую трансформацию и будет выглядеть через 10-15 лет в результате этих тенденций совершенно по-другому. Использование современных технологий меняет технологические инновации и ведет к возникновению продуктовых инноваций, которые формируют новую концепцию потребительского потребления, что и обусловило актуальность исследования.

В Республике Беларусь с 2016 года проводятся международные конференции: «Industry 4.0 – инновации в производственном секторе: отраслевые решения», что позволяет предприятиям и университетам обмениваться опытом по внедрению цифровых технологий.

В научных работах белорусских ученых И. А. Зубицкой [1], М. М. Ковалева [2], М. В. Мясниковича [3] поднимаются вопросы внедрения цифровых технологий в практику предприятий в Республике Беларусь.

В конце XX – начале XXI века в автомобильной промышленности международное разделение труда получило форму глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦДС). Последние представляют собой устойчивый механизм начисления стоимости в процессе создания конечного продукта, включающий в себя стадии формирования концепции продукта; технологические стадии производства; распространения и сбыта; послепродажного обслуживания. Основные выгоды получают те страны, в которых происходит разработка концепций продукта, научные и прикладные разработки. Закономерно, что государства конкурируют друг с другом за включение в те или иные звенья ГЦДС. При этом всё более частым инструментом воздействия правительств государств на ТНК становятся жесткие требования передачи технологий.

Как описывает промышленную революцию 4.0 основатель ВЭФ Клаус Шваб, она стирает границы между физическими, цифровыми и биологическими сферами. Предполагается, что эти киберфизические системы будут объединяться в одну сеть, связываться друг с другом в режиме реального времени, самонастраиваться и учиться новым моделям поведения.

Они смогут выстраивать производство с меньшим количеством ошибок, взаимодействовать с производимыми товарами и при необходимости адаптироваться под новые потребности потребителей. Например, изделие в процессе выпуска сможет само определить оборудование, способное произвести его, при этом в полностью автономном режиме без участия человека [4].

BMW Group продвигается вперед с цифровизацией своей производственной системы в следующих технологических кластерах: интеллектуальная аналитика данных; умная логистика; инновационные системы автоматизации и поддержки; аддитивное производство. Цифровизация и инновационные технологии влияют на всю производственную цепочку BMW Group. От пресс-цеха до кузовного цеха и малярного цеха, от сборки до логистики - на каждом этапе производства используются цифровые процессы [5].

Внедрение технологических инноваций, которые реализуют автомобильные транснациональные корпорации, призвано изменить роль и значение автомобиля в жизни человека. Цифровая трансформация автомобильной промышленности создаст мультипликативный эффект, на основе которого принципиально изменится развитие сопряженных с ней отраслей: программирование, робототехника, банковские и финансовые услуги, маркетинг и продажи, новые материалы, производство автокомпонентов.

Как отмечают в своих исследованиях специалисты, PWC с операционной экосистемой Industry 4.0 компания может получить как минимум пять значительных выгод:

- прозрачность — полное сквозное представление о цепочке создания стоимости;
- обмен данными в режиме реального времени — все участвующие отделы и компании могут видеть всю информацию одновременно;
- расширенное сотрудничество — оперативные связи развиваются органически с надежными партнерами (такими как поставщики), становясь более глубокими и синергетическими с течением времени;
- отзывчивость и гибкость — компании могут мгновенно реагировать на изменения спроса конечных пользователей; они могут легко менять планы и выполнять эти изменения в кратчайшие сроки.
- связь — управление жизненным циклом продукта, управление цепочками поставок и информацией о клиентах на основе интеграции технологий [6].

Внедрение технологических инноваций, которые реализуют автомобильные транснациональные корпорации, призвано изменить роль и значение автомобиля в жизни человека. Цифровая трансформация автомобильной промышленности создаст мультипликативный эффект, на основе которого принципиально изменится развитие сопряженных с ней отраслей: программирование, робототехника, банковские и финансовые услуги, маркетинг и продажи, новые материалы, производство автокомпонентов.

Рассмотрим ряд инноваций, внедряемых в BMW Group:

1. Умные устройства поддерживают также и логистику персонала. Перчатки со встроенными сканерами и дисплеями, очки для данных и умные часы все чаще используются для поддержки сотрудников логистики. Переход к безбумажной логистике с использованием контейнеров и полок с цифровой маркировкой открывает новые области применения для мобильных уст-

ройств. Перчаточные сканеры считывают электронную этикетку и указывают точное содержимое небольшого багажника на небольшом дисплее, который можно носить на руке.

2. Виртуальная реальность и искусственный интеллект. Использование виртуальной реальности уже играет важную роль в планировании логистических пространств. В виртуальной среде планировщики могут быстро и эффективно полностью разметить будущие области логистики и оценить, например, сколько места необходимо. Планирование основано на трехмерных данных, представляющих реальные структуры логистического зала.

3. В течение последних нескольких лет BMW Group сканирует свои заводы в цифровой форме с точностью до миллиметра, используя специальные 3D-сканеры и камеры с высоким разрешением, что создает трехмерное изображение структур. При планировании будущих областей логистики эксперты BMW Group могут объединить существующие данные с виртуальной «библиотекой» полок, решетчатых ящиков, небольших грузовых тележек и около 50 других широко используемых операционных ресурсов.

4. Подключенный дистрибутив. Как и доставка запчастей на заводы, доставка транспортных средств в автосалон теперь также отслеживается в цифровом виде. Прежний пилотный проект Connected Distribution был полностью интегрирован в серийное производство в 2018 году. Система использует ту же ИТ-систему, встроенную в автомобили BMW Group, чтобы отслеживать местонахождение готовых автомобилей, когда они покидают склад завода. Транспортное средство передает свое текущее местоположение и статус в логистический центр через мобильное соединение.

5. Природный газ, электрические и водородные грузовики. Более 60% всех новых автомобилей в настоящее время покидают заводы по железной дороге. Тем не менее, все еще необходимо использовать грузовики на определенных внутренних и внешних логистических маршрутах. Чтобы сократить выбросы от этих поездок на грузовиках, BMW Group уже использует природный газ и электрические грузовики в сотрудничестве с поставщиками логистических услуг. Цель состоит в том, чтобы сократить выбросы грузовиков на 40% к 2030 году и полностью избавиться от выбросов к 2050 году [5].

Технологическая и инновационная стратегии Industry 4.0 BMW базируются на разработках следующих направлений: Open Manufacturing Platform, Technologies and Mobility, Autonomous Driving, Connectivity, Electro-mobility, Concepts, Design, Models, Mobility Services.

Компания PwC & все компании, занимающиеся внедрением цифровых технологий на основе опроса 1155 руководителей производственных предприятий в 26 странах, разработала индекс, который оценивает компании по степени зрелости цифровых операций: от цифровых новичков, цифровых подписчиков, цифровых новаторов до цифровых чемпионов [6].

Диапазон преимуществ при оценке прироста доходов и снижения затрат, ожидаемых от технологий в компаниях, связанных с Industry 4.0, оказались на 50 % выше для цифровых чемпионов, чем для цифровых новичков, рис. 1.

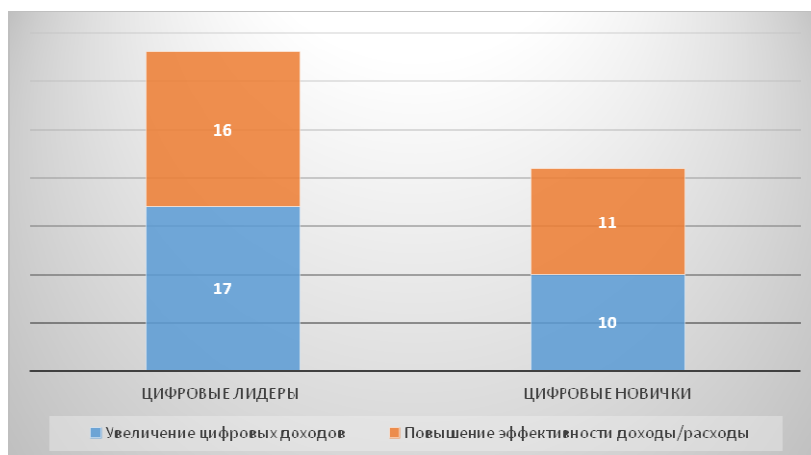


Рисунок 1 – Диапазон преимуществ, ожидаемых от технологий, связанных с Industry 4.0 на 2018-2022 гг. Источник: PwC's Strategy & Global Digital Operations 2018 Survey

На основании данных рис. 1, можно сказать, что в инновационной стратегии для компаний – цифровых лидеров, необходимо реализовывать стратегию технологического прорыва.

Увеличение цифрового дохода включает:

- оцифровку товара и услуги;

- лидерство на рынке благодаря формированию нового потребительского опыта;
- управление глобальными цепочками добавленной стоимости.

Повышение эффективности / снижение затрат включает:

- разработку платформы для обмена информации и проведения общих транзакций через несколько порталов;
- полную вертикальную интеграцию операций в производственной системе, которая отслеживает производство в реальном времени;
- производственные инновации, такие как искусственный интеллект, мобильные приложения и совместная деятельность.

В целом следует подчеркнуть, что автомобильные компании не просто следуют логике развития экологически чистого и безопасного транспорта, а в целом проводят промышленную революцию благодаря внедрению концепции Industry 4.0. Данная концепция основывается на технологиях 3D-печати, искусственного интеллекта, виртуальной и дополненной реальности, автоматизации и роботизации производственных процессов.

В заключение следует отметить, что внедрение процессных технологий принесет положительный эффект в развитие продуктовых инноваций, которые ориентированы на упрощение эксплуатации автомобиля, вплоть до внедрения технологии беспилотного автомобиля. Продуктовые инновации будут интегрированы не только на аппаратном, но и на программном уровнях, что позволит управлять техникой через мобильные приложения. Причем интеграция продуктовых инноваций даст мощный толчок развитию банковского и страхового сектора, развитию сферы телекоммуникаций и в целом создаст мультипликативный эффект развития экономик в целом.

Список использованных источников

1. Зубрицкая, И. А. Цифровая трансформация промышленных предприятий Республики Беларусь: экономическое содержание, виды и цели / И. А. Зубрицкая // Цифровая трансформация. – 2018. – № 2 (3). – С. 5–13.
2. Ковалев, М. М. Цифровая экономика — шанс для Беларуси / М. М. Ковалев, Г. Г. Головенчик. – Минск: БГУ, 2018. – 299 с.
3. Мясникович, М. В. Актуальная повестка развития Белорусской экономики в условиях интеграции / М. В. Мясникович. – Минск: Белорусская наука, 2017. – 278 с.
4. Automotive revolution – perspective towards 2030. How the convergence of disruptive technology-driven trends could transform the auto industry. Advanced Industries. January 2016. Centry. [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey>. – Date of access: 14.09.2019.
5. BMW Group increasing use of digitalization and Industry 4.0 in production logistics. [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.greencarcongress.com/2018/12/20181203-bmw.html/>. – Date of access: 12.09.2019.
6. Geissbauer, R. Digital Champions. Strategy&business. 26 July 2018. / R. Geissbauer, S. Schrauf, S. Pillsbury [Electronic resource]. – Mode of access:
7. www.strategy-business.com/feature/Digital-Champions?gko=f177c. – Date of access: 14.09.2019.
8. PwC's Strategy&. Global Digital Operations 2018 Survey. PWC. – 2018. – 48 p.

РАЗДЕЛ 3 ФОРМИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ СИСТЕМ И ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК В КОНТЕКСТЕ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Бережная Г. Г.

УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
galina.brest@mail.ru

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ОБЛАСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК

Глобализация и развитие информационных и коммуникационных технологий влияют на изменения потока материалов и информации между предприятиями, что приводит к усложнению структуры цепей поставок. Управление такой сложной структурой, как цепь поставок, в которой происходят постоянные изменения, требует сотрудничества многих предприятий, способных их принять и делиться знаниями. Поиск источников конкурентных преимуществ в цепях поставок не должен сводиться только к действиям, заключающимся в снижении затрат и риска взаимодействия, а в эпоху экономики знаний должен основываться на поиске инновационных решений, которые ускорят поток ценных продуктов конечному потребителю. Инновации в логистике играют все более важную роль в функционировании тех компаний, которые хотят быстрее выйти на рынок, опередить конкурентов и создать дополнительные ценности для потребителей. Логистика является важным элементом построения конкурентного преимущества по стоимости. В контексте управления цепями поставок уровень инновативности предприятий логистической сферы играет значительную роль. Логистические операторы являются важными звеньями в цепи поставок: они обеспечивают непрерывность потока, предоставляют логистические решения для взаимодействующих предприятий и часто управляют всей структурой цепи. Тем не менее проблема инноваций в цепи поставок предприятий логистической сферы плохо изучена в экономической литературе. Инновационность данных предприятий базируется на уникальных организационных ресурсах и связана главным образом с предлагаемыми услугами.

Управление такой сложной структурой, как цепь поставок, в которой происходят постоянные изменения, требует сотрудничества многих предприятий, способных их принять и делиться знаниями. Поиск источников конкурентных преимуществ в цепях поставок не должен сводиться только к действиям, заключающимся в снижении затрат и риска взаимодействия, а в эпоху экономики знаний должен основываться на поиске инновационных решений, которые ускорят поток ценных продуктов конечному потребителю.

Перечень литературных источников описывающих инновации весьма обширен и дает массу определений. Концепция инноваций была впервые введена Дж. Шумпетером [1]:

- выпуск на рынок нового продукта или продукта с новыми свойствами, внедрение нового или улучшенного метода производства;
- открытие новой торговой точки;
- приобретение нового источника сырья или полуфабрикатов, внедрение новой отраслевой организации.

Ф. Даманпур [2], Е. М. Роджерс [3] определяют инновации как внедрение идеи, практики, продукта, услуги, процесса, стратегии, проекта или другого решения, которое воспринимается как новое с индивидуальной точки зрения или с точки зрения человека (организации), который получает и внедряет инновации. Шумпетер также обращает внимание на проблему новизны, поскольку он рассматривал инновации с точки зрения впервые внедренного на практике конкретного решения. Поэтому инновации напрямую связаны с реализацией инновационных процессов, что означает способность генерировать или искать, а затем адаптировать новые продукты, процессы, технологии и организационные решения. Внедрение инноваций требует использования материальных и нематериальных ресурсов, особенно информационных ресурсов. В случае нехватки ресурсов организации часто вступают в различные типы отношений и договоренностей, которые позволяют внедрять инновационные предприятия. Сущность инноваций делает их важным фактором, обуславливающим развитие.

Анализируя структуру цепи поставок, ее можно разделить на четыре области, которые соответствуют фазовому подходу логистики:

- зона снабжения, которая будет включать все те звенья и потоки, которые поставляют сырье и материалы для производства продукции;
- производственный участок, на котором сырье и материалы превращаются в готовую и конечную продукцию;
- зона дистрибуции, в которой сосредоточены предприятия, ответственные за доставку продукции на рынок, клиентам; будет включать, среди прочего: оптовиков, розничных продавцов, торговых агентов, брокеров и т. д.;
- логистика возвратных потоков, область, в которой происходят такие процессы, как восстановление, утилизация, переработка, повторное использование и т. д.; ее основная задача – переработка продуктов после того, как они теряют способность удовлетворять потребности клиентов (после окончания жизненного цикла).

На каждом из этих этапов можно искать решения, которые будут иметь признаки инноваций. На рисунке 1 показана цепь поставок с обычным разделением фаз потока и примеры инновационных решений для каждой из них.

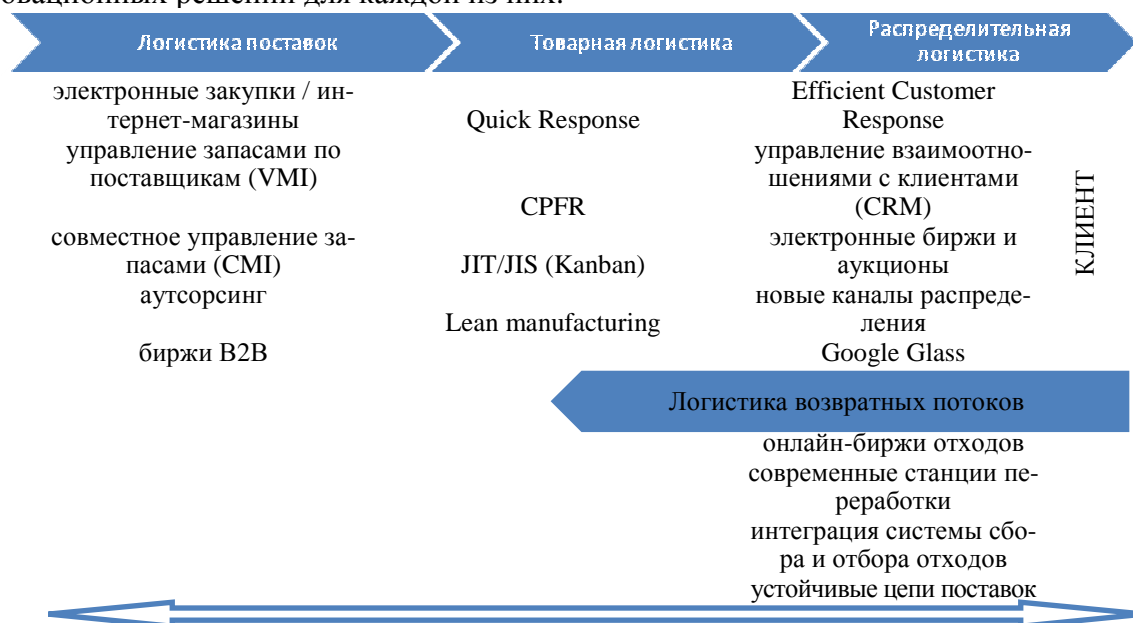


Рисунок 1 – Инновации в звеньях потока цепи поставок

Зона поставки считается одной из наиболее важных, как для отдельного предприятия, так и для цепи поставок в целом, поскольку наибольшие затраты возникают в связи с закупкой сырья или полуфабрикатов. Примерами нововведений, которые могут повлиять на организацию логистических процессов, являются электронные покупки, возможность прямого заказа в системе поставщиков (VMI – запасы, управляемые поставщиком), управление отношениями с поставщиками, аутсорсинг процесса заказа внешним поставщикам логистических услуг и т. д. Одним из важнейших преимуществ внедрения новых и передовых решений в сфере закупок, связанных с использованием ИТ-систем, является автоматизация, которая упрощает процесс заказа, позволяет сократить количество сотрудников службы закупок, устраняет ошибки в заказах и поставках, повышает точность, снижает эффект «замыленного глаза» и т. д. Кроме того, обеспечивается более высокий уровень обслуживания, когда речь идет о доступности продукта. Использование информационно-коммуникационных технологий в сфере поставок в цепи поставок облегчает внедрение VMI, что позволяет сократить запасы и более точно планировать закупки и т. д. Внедрение инновационных решений в случае поставок также влияет на развитие стратегического сотрудничества между звеньями цепи поставок, что приносит большую прибыль и диверсифицирует риск.

Быстрый ответ (QR) является ключевым элементом в каждом звене цепи поставок и в значительной степени представляет собой результат принятия отдельными звеньями гибких решений в потоке материалов и информации. И здесь производственная логистика играет наиболее важную роль, как стратегия управления запасами она позволяет:

- изготавливать изделия по индивидуальным заказам по себестоимости и цене массовых изделий;

- поддерживать большой ассортимент и высокое качество выпускаемой продукции, увеличивая ценность продукта для клиента, предлагая ее вне продукта;
- прорабатывать дополнительные элементы, такие как участие в разработке дизайна продукта, короткое время доставки, выбор места и даты доставки.

Производственная логистика связана с планированием потока и контролем потока в процессе производства, а в цепи поставок связана с совместным планированием, прогнозированием и пополнением запасов. Инновационным инструментом в этом случае является CPFR (совместное планирование, прогнозирование и пополнение запасов). Этот метод позволяет звеньям в цепи поставок предоставлять друг другу подробную информацию о прогнозах, планах производства и запасах. В зависимости от звена цепи поставок он используется для поддержки процессов прогнозирования и планирования, это означает, что он направлен на повышение эффективности производственных и логистических процессов.

Среди инновационных решений в области производственной логистики, которые оказывают значительное влияние на изменения в материальных потоках, следует упомянуть концепцию Just in time и соответствующий инструмент, которым является Kanban. Kanban – это информационная система, система для планирования, распределения и контроля производственной деятельности и задач, позволяющая предприятию организовать производственный процесс таким образом, чтобы каждая производственная ячейка производила ровно столько, сколько необходимо в данный момент. Важным аспектом здесь также является инвентарный контроль, который значительно облегчает управление материальными потоками.

Решения, используемые в области производственной логистики, тесно связаны с распределительной логистикой, которая включает процесс синхронизации потоков спроса и предложения, что имеет решающее значение для выполнения заказа клиента. Область распределения в цепи поставок может включать в себя множество организаций, занимающихся доставкой продукта покупателю – например, оптовики, розничные продавцы, брокеры, агенты и т. д. Координация потоков между этими участниками цепи поставок является особенно сложной из-за разнообразия обслуживаемых рынков, разных операционных стратегий, разных ожиданий, гибкости, своевременности поставок и т. д. Распределение влияет на общую прибыльность предприятия, поскольку оно определяет уровень затрат и соответствует ожиданиям клиентов. В логистике распределения важны процессы транспортировки и хранения, а также управление запасами. Реализация задач, поставленных для этой области, требует применения соответствующих решений для управления взаимоотношениями с клиентами (CRM) и эффективные стратегии обслуживания клиентов (ECR). CRM – это решение, которое относится к управлению всеми элементами взаимодействия с клиентами. Ориентирован на управление и оптимизацию жизненного цикла клиента. Его целью является сбор максимально полной информации о клиентах, которая влияет на эффективность удовлетворения их ожиданий и потребностей. ECR, с другой стороны, представляет собой стратегию функционирования цепи поставок, которая направлена на то, чтобы обеспечить лучшее и более эффективное реагирование на потребности клиентов, одновременно максимизируя возможность снижения затрат во всей цепи. Это возможно благодаря сотрудничеству между связями, направленными на повышение эффективности продаж, управление запасами и потоком продуктов, а также на улучшение качества обслуживания клиентов.

В дополнение к стратегиям, упомянутым в области логистики распределения в цепи поставок, также важны инновационные решения в области транспортных, складских и погрузочных операций (например, кросс-докинг). Погрузка, то есть перезагрузка, включает в себя перезагрузку и отправку товаров получателю сразу после доставки на склад без необходимости их хранения.

Логистика возвратных потоков, которая часто упускается из виду, но важна с точки зрения материальных потоков, все чаще рассматривается как источник увеличения стоимости и создания конкурентных преимуществ. Мероприятия, разработанные и реализованные в этой области, относятся к внедрению инновационных решений в настройке системы сбора отходов, переработке отходов и их возврате в цепочку поставок (повторное использование), повторном использовании части продукта (восстановление) или рекуперации материалов или энергии путем переработки. В дополнение к повторному использованию проблемы обратной логистики сосредоточены на предоставлении безопасных и экологически чистых методов удаления и захоронения отходов. Инновации в обратной логистике могут принимать различные формы и обычно связаны с разработкой и внедрением новых технологических решений или строительством новых предприятий по переработке и утилизации отходов. Наиболее

значимой проблемой, требующей принятия инновационных решений, является планирование и контроль поставок, для которых в логистике возвратных потоков создаются соответствующие алгоритмы, процедуры и т. д.

Проблема инноваций в логистике широко не описана в экономической литературе, в то время как инновации играют важную роль в реализации логистических процессов, функционировании цепей поставок, а в случае логистических операторов зачастую определяют их современность и конкурентное преимущество.

Сильное лидерство, обеспечение адекватных ресурсов, особенно финансовых ресурсов, тесное сотрудничество в цепи поставок, сотрудничество, основанное на доверии, разделение риска и выгод и т. д., необходимы для разработки и внедрения эффективных инноваций. Качество и количество инноваций, реализованных в звеньях цепи поставок, зависят от правильного выбора и сочетания различных инновационных решений.

Мишкова М. П.

УО «Брестский государственный технический университет»,
mishkova69@yandex.by

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОСНОВА ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ЦЕПИ ПОСТАВОК

Одним из путей повышения эффективности функционирования национальной и региональной экономики выступает активное применение логистической концепции управления финансовыми потоками цепи поставок, которая не только содействует формированию сетевых структур в рамках одного или нескольких видов деятельности, но и является базой для развития отдельных предприятий, отрасли и региона в целом.

Целью статьи является определение понятия «логистический финансовый потенциал цепи поставок» на базе существующих научных исследований как основы оптимизации бизнес-процессов в цепи поставок.

Первоочередной проблемой, связанной с организацией теоретических исследований и решением практических задач в сфере определения и оценки «логистический финансовый потенциал цепи поставок», является формирование его состава. Из-за отсутствия исследований указанной категории (в научной литературе не рассматривается его состав) обратимся последовательно к определению компонентов понятия «логистический потенциал» как базовому, «логистический потенциал цепей поставок» и «финансовый потенциал» – как видам логистического потенциала.

Так, И. Богородов приводит в своих работах следующий перечень компонентов логистического потенциала [1]: розничная сеть, рынок логистических посредников, транспортная инфраструктура территории. Из перечня видно, что автор рассматривает только те компоненты, которые участвуют в непосредственном продвижении материального потока и не затрагивает основной, на наш взгляд, поток финансовый, а также информационный, сервисный. М. Соколов в своей классификации не принимает во внимание торговых и финансовых посредников [2]: транспортная система, информационная система, складская система. Н. П. Кузнецова предлагает рассматривать логистический потенциал как совокупность следующих компонентов [3]: пути сообщения, пассажирооборот, грузооборот, наличие современной системы резервирования, транзитные перевозки грузов всеми видами транспорта, наличие сервисных услуг, пользующихся платежеспособным спросом, внедрение современных систем логистики и поставок сырья, материалов, комплектующих. Предложенный перечень не затрагивает такой важный компонент логистического потенциала, как финансовая среда.

С. А. Уваров предлагает рассматривать логистический потенциал как совокупность различных потенциалов, а именно – транспортного потенциала, складского потенциала, транзитного потенциала, кадрового потенциала, потенциала привлекательности экономико-географического положения (пространственного потенциала) [4]. Данный подход отличается от всех остальных охватом практически всех сфер, оказывающих влияние на эффективное продвижение материального потока. Однако в приведенном перечне не хватает финансового и информационного потенциалов.

По мнению О. С. Гулягиной [5], «логистический потенциал цепей поставок – совокупная способность звеньев цепи поставок и факторов внешней среды цепи за счет их взаимодействия обеспечивать оптимальное с точки зрения стоимости, сохранности и скоро-

сти продвижение материального потока и сопутствующих ему потоков от источника сырья до потребителя конечной продукции» не учитывает в полном объеме финансовый потенциал логистических потоков экономического субъекта.

С экономической точки зрения потенциалом отдельного хозяйствующего субъекта будет являться совокупность различных средств и возможностей для производства и реализации продукции (услуг), позволяющих формировать стабильный положительный финансовый результат. Одним из первых в научный оборот понятие «финансовый потенциал» ввел А. М. Волков. По его мнению, финансовый потенциал представляет собой «часть ресурсов произведенного национального дохода, которая после всех процессов перераспределения воплощается по материально-вещественному составу в приросте средств производства» [6]. В. В. Подкопаев отмечает, что «основой построения цепочки бизнес-процессов в организациях, системы взаимосвязей с участниками рынка и другими рыночными субъектами служит собственный капитал организации. Величина собственного капитала, уровень его использования являются одним из основных составляющих элементов финансового потенциала предприятия» [7]. Интересен подход Ю. С. Валеевой, которая полагает, что финансовый потенциал организации является комплексным понятием и характеризуется структурными элементами, отражающими наличие и размещение средств, реальные и потенциальные финансовые возможности [8]. Особенностью данного подхода является то, что автор акцентирует внимание не столько на обеспеченности, сколько на размещении средств, что, с учетом вопросов выбора вариантов размещения средств, в процессе управления финансовым потоком является еще более важной компонентой.

Необходимо отметить, что уровень финансового потенциала предприятия не является постоянной величиной и зависит от множества факторов ее внешней и внутренней финансовой среды, от взаимодействия с различными государственными, кредитными и банковскими организациями и при рассмотрении финансового потенциала цепей поставок выступает как его структурообразующий элемент.

Существенное отличие финансового потенциала предприятия от «логистического финансового потенциала цепи поставок» в том, что в цепи поставок имеет значение добавленная стоимость на каждом этапе создания нового продукта или услуги, а также передачи ее покупателям и заказчикам. Посредством принятия оптимальных управленческих решений на каждом этапе бизнес-процесса созданная добавленная стоимость будет максимальна при условии минимальных затрат применительно к цепи поставок. Важным отличием также является возможность использования различных финансовых инструментов в части осуществления расчетных операций для оптимизации финансового потока в целом по цепи. Кроме указанных выше отличий, единым является то, что показатели финансового потенциала предприятия как структурообразующего элемента цепи, имеют финансовое значение для каждого ее звена. Скорость движения финансового потока по цепи поставок определена не только выбранным расчетным инструментом, но зависит также и от финансового состояния каждого звена цепи.

По результатам проведенных исследований можно сделать вывод, что цепи поставок еще не изучены в контексте их логистического финансового потенциала, данный потенциал может выступать как совокупность реализованных и нереализованных финансовых возможностей предприятия, которые формируются в определенных условиях внутренней и внешней среды и могут быть реализованы с помощью системы управления.

В контексте оценки указанного потенциала предлагаем понимать под финансовыми возможностями совокупность финансовых средств предприятия, которые могут быть использованы в системе управления как источники возникновения финансовых потоков для достижения оптимального результата в цепи при наличии определенных условий, способствующих этому.

Данный потенциал наряду с логистическим потенциалом цепей поставок проявляет свою максимальную эффективность в качественном продвижении продукции до конечного потребителя за счет использования внутреннего финансового ресурса цепи поставок. Это определяет не только научный, но и практический интерес к исследованиям, объединяющим понятия «логистический потенциал цепи поставок» и «финансовый потенциал», расширяя научное мировоззрение в области управления цепями поставок, усиливая их практическую направленность.

В результате обобщения существующих взглядов были выделены компоненты «логистического финансового потенциала цепи поставок».

Все предприятия, являющиеся звеньями цепи поставок (в том числе транспортные, склады, прочие участники), – это компоненты внутренней среды. Основным компонентом потенциала – звенья цепей поставок. К звеньям цепей поставок относятся: поставщики; производитель; покупатели; логистические посредники; прочие участники.

Во внешней среде поставок основным компонентом финансового потенциала цепей поставок является нормативно-правовое регулирование процесса движения финансовых потоков. Внешняя среда, в которой осуществляются хозяйственные операции, постоянно претерпевает изменения под воздействием изменения законодательства, рынка и условий конкуренции.

В результате проведенных исследований можно сделать вывод, что рассмотренное в статье определение «логистический финансовый потенциал цепи поставок» объединяет такие понятия, как «логистический потенциал цепей поставок» и «финансовый потенциал», имеет научную и практическую значимость. Логистический финансовый потенциал цепи поставок представляет собой совокупность реализованных и нереализованных финансовых возможностей предприятия, которые формируются в условиях внутренней и внешней среды при наличии финансовых средств и могут быть реализованы с помощью системы управления финансовыми потоками. Определенные компоненты внутренней и внешней среды применительно к данному потенциалу позволяют использовать все предоставленные финансовые возможности для оптимизации бизнес-процессов в цепи поставок.

Список использованных источников

1. Бизнес-портал «Континент-Сибирь» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.rutruck.ru/analytics>. – Дата доступа: 10.08.2019.
2. Соколов, М. Логистический потенциал Петербурга [Электронный ресурс] / М. Соколов // Рос. экспертное обозрение. – 2007. – № 1. – Режим доступа: <http://www.protown.ru/russia/city/articles>. – Дата доступа: 09.08.2018.
3. Кузнецова, Н. П. Логистический потенциал как фактор инновационной активности региона / Н. П. Кузнецова // Вестник ОрелГИЭТ. – 2012. – № 1 (19). – С. 73–80.
4. Уваров, С. А. Управление логистической инфраструктурой: проблемы становления и развития [Электронный ресурс] / С. А. Уваров. – Режим доступа: http://www.yuzh-nosakh.ru/files/prodresyrs/logist/doklad_2_yvarov. Doc. – Дата доступа: 08.08.2018.
5. Гулягина, О. С. Логистический потенциал цепи поставок: понятие и показатели оценки / И. И. Полещук, О. С. Гулягина // Вестн. Полоц. гос. ун-та. Сер. Д: Экон. и юрид. науки. – 2014. – № 14. – С. 141–145.
6. Гарин, А.П. Теоретические аспекты оценки экономического потенциала предприятия // Вестник Череповецкого государственного университета – 2012. – №2. – С. 38-40.
7. Современные тенденции формирования стратегии инновационного развития бухгалтерского учета, анализа, аудита: материалы Междунар. науч.-практ. конф., Санкт-Петербург, 23–24 мая 2014 г. / Росс. науч.-техн. центр по инновац. развитию; редкол.: Г. А. Хорстов [и др.]. – Санкт-Петербург : РНТЦ, 2014. – 153 с.
8. Кабанова, Н.И. Методические подходы к оценке финансового потенциала предприятий [Электронный ресурс] // Новые технологии – 2013. – № 2. – Режим доступа. — URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/metodicheskie-podhody-k-otsenke-finansovogo-potentsiala-predpriyatij>

Вакулич Н. А., м.э.н.,

Максимчик А. В.

УО «Брестский государственный технический университет»,

г. Брест, Республика Беларусь

alena_nikolskayaa@mail.ru

СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КРІ В СНАБЖЕНИИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

Устойчивое социально-экономическое развитие государства зависит от уровня конкурентоспособности предприятий, ключевым фактором которой является непрерывное инновационное развитие [1]. В основе повышения качества выпускаемой продукции или уровня оказываемых услуг лежит анализ хозяйственной деятельности, который включает в себя разработку системы оценки по некоторому набору критериев.

Рассмотрим ключевые показатели эффективности, так же известные как КРІ (key performance indicators) - перечень показателей результативности, при помощи которых можно установить связь между выполнением плана с основными функциями и результатами

управления снабжением [2]. Так, отсроченные, или лаговые, показатели отражают уже прошедшие события, оценивая прошлое, допустим, объем закупленной продукции, количество брака, число недопоставок. Вторая группа показателей – опережающие – учитывают перспективу изменения в будущем, к примеру, насколько увеличится либо уменьшится прогнозируемый спрос на закупаемое сырье, учет скидок от производителя, например, при поставке большой партией и др.

Ключевые показатели эффективности также можно подразделить на количественные и качественные:

1) количественные — финансовые показатели, характеризующие эффективность работы. В качестве таких показателей могут выступать объем продаж, прибыль, размер дебиторской задолженности;

2) качественными являются некоммумерческие показатели — количество консультаций клиентов, своевременность составления отчетов, текучесть кадров и др.

Определив действительный норматив для каждой из центральных точек процессов, получаем возможность сравнения фактических результатов действий с нормативными. При обнаружении отклонения, руководителю отдела снабжения следует выявить реальные причины и устранить их.

Внедрение данной системы дает более полную картину хозяйствующего субъекта, учитывая трудовые кадры, протекающие бизнес-процессы, инновации, отношения с потребителями и иные аспекты как внутренней среды предприятия, так и внешнее окружение. Анализ же результатов является практичным инструментом принятия решений и корректировки планов, помогает выявить "узкие места", что позволяет увидеть реальное положение дел предприятия.

Очевидно, у различных хозяйствующих субъектов имеются непохожие на других компаний миссия, цели отсюда следует то, что показатели, оценивающие работу отдела снабжения, будут неравны для фирм одной отрасли, и они не могут быть применены повсеместно для решения вопроса стимулирования труда работника разных отделов. За конкретной должностью закрепляется определенный набор показателей оценки его работ. Достаточно 3–5 четко обозначенных и измеримых показателей оценки эффективности, для того, чтобы работник понимал, что он него требуется и от чего зависит оплата его труда.

Разработку системы КРІ в организации можно разделить на 3 этапа:

1. Подготовительный. На данном этапе приоритетным направлением является определение ключевой цели организации, а также способов ее достижения. Исходя из способов достижения главной цели, можно выделить ключевые показатели для отделов организации и для каждого сотрудника персонально. Также на данном этапе необходимо сформировать рабочую группу, которая будет непосредственно участвовать в разработке системы КРІ. К такой работе необходимо привлекать сотрудников всех структурных подразделений.

На этом этапе проводятся исследования рынка и работы самой организации. Анализируется работа организации в настоящее время и насколько она способна решать поставленные задачи в будущем. Необходимо определить, как будет рассчитываться заработная плата сотрудников после внедрения системы КРІ.

2. Разработка системы КРІ. В некоторых случаях может потребоваться совершенствование имеющейся организационной структуры. В обязательном порядке необходимо доводить до коллектива информацию о внедрении системы КРІ в организации. На данном этапе проводится разработка процессов управления организацией на основе КРІ и разработка нормативно-методической документации.

3. Внедрение разработанной системы в работу организации [3].

Специалисты по внедрению КРІ советуют следовать следующим правилам, чтобы данное нововведение в компании было оправданным:

– Минимального перечня показателей должно быть достаточно для полноценного управления бизнес-процессами;

– Все показатели должны быть легко измеримы;

– Стоимость измерения не должна быть больше управленческого эффекта от применения данного показателя, т. е. эффект от внедрения должен покрывать расходы на осуществление данных действий.

Значительную роль играет уровень расчета одного и того же показателя. Например, руководитель отдела логистики обнаружил неликвидность запасов, отражающуюся в снижении оборотного капитала всего предприятия. Чтобы решить данную задачу, необходимо измерить показатель неликвида до уровня отдельных подразделений, определяя эффективность работы. Начальник отдела, анализируя показатели эффективности на местном уровне, необходимо найти суть проблемы.

Помимо вертикальной детализации KPI (в нашем случае подробный разбор помогает выявить перечень проблемных запасов), стоит учитывать горизонтальный переход между показателями для определения причины накопления запасов.

Многие показатели взаимосвязаны, а значит, их стоит рассматривать комплексно. В приведенном примере можно предположить, что склад работает неэффективно. Одной из причин может быть несоблюдение принципа FIFO, вследствие чего товар с хорошей оборачиваемостью начал «стареть», либо изначально была неправильно рассчитана первоначальная потребность (объем заказанной партии превысил потребность деятельности).

Таблица 1 – Достоинства и недостатки от внедрения системы сбалансированных показателей

Достоинства	Недостатки
количественная и качественная оценка результата отдела снабжения	отсутствие однозначности понимания значений тех или иных показателей
понятная система вознаграждения труда работника	сложность увидеть действие показателей в совокупности
выявление «узких мест» в процессе снабжения и оперативное принятие решения	изначально настроить грамотную систему и пояснить принцип её работы
оценка и контроль эффективности процесса планирования потребностей	
основа для принятия управленческих решений	

KPI очень тесно связаны с мотивацией персонала, так как с помощью показателей KPI можно создать очень эффективную систему мотивации и стимулирования сотрудников организации.

Система позволяет выстроить эффективную систему оплаты труда в организации через установленные показатели. При этом необходимым условием является то, что показатели могли иметь конкретное измерение.

Такие показатели чаще всего используются для оценки результата работы руководителей структурных подразделений, другого административного и управленческого персонала. При этом в положении об оплате труда необходимо четко установить финансовую мотивацию за выполнение каждого KPI. Также следует учитывать, что количество KPI не должно быть большим (оптимально для одного сотрудника от 4 до 7).

Внедрение и использование системы KPI приносит существенные преимущества для организации:

- высокая мотивация сотрудников. Каждый сотрудник понимает, за достижение каких конкретных результатов напрямую зависит размер его заработной платы;
- выделение приоритетных задач организации. Сотрудники самостоятельно способны расставить приоритеты и уделять меньше времени второстепенным задачам;
- улучшается контроль эффективности работы организации. Правильно разработанная и внедренная система KPI позволяет постоянно контролировать рабочие процессы. Сбои и проблемы в работе организации можно отследить до наступления негативных финансовых и иных последствий. Руководство может принять меры для предотвращения негативных последствий заранее;
- укрепление партнерских отношений внутри коллектива. Система KPI способствует справедливому распределению фонда заработной платы, что, в свою очередь, положительно влияет на микроклимат в коллективе;
- привлечение и удержание высококвалифицированных кадров.

Прямая зависимость размера заработной платы от результата труда способствует привлечению квалифицированных сотрудников в организацию, а также способствует снижению текучести кадров;

— размер фонда оплаты труда зависит от результата работы компании. В такой ситуации увеличение фонда оплаты труда не будет источником дополнительного расхода финансовых средств.

Внедрение системы KPI может иметь и недостатки:

- ключевые показатели эффективности определены неверно. В такой ситуации нивелируются все перечисленные преимущества внедрения системы KPI. Поэтому особенно важно правильно определить такие показатели;

— разработка системы КРІ и ее внедрение в работу компании требует существенных финансовых, временных и трудовых затрат. Возможно, потребуется дополнительное обучение некоторых сотрудников. Не каждая организация может позволить себе выделение достаточного количества ресурсов для внедрения системы КРІ в работу.

Систему КРІ, как правило, нецелесообразно внедрять в небольших организациях. КРІ также нецелесообразно вводить в работу вспомогательных служб, обеспечивающих работу других структурных подразделений (службы по наладке и ремонту оборудования). Такая система может сделать их работу более длительной, тогда как от них требуется устранить проблемы с техникой в кратчайшие сроки.

Указом Президента № 504 от 18 декабря 2015 года «О задачах социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016 год» была введена система ключевых показателей эффективности. Данная система рассчитывается ежегодно на государственном уровне. Согласно Указу в сфере социально-экономического развития в 2016 году был предусмотрен рост конкурентоспособности экономики и уровня жизни населения, продукции, благоприятствуя развитию экспорта и усилению сбыта внутри страны. Из недавнего – постановление № 989 от 29 декабря 2018 года, в котором разработаны показатели для оценки эффективности работы правительства, Нацбанка, руководителей министерств и ведомств, глав облисполкомов и Мингорисполкома поквартально. Работа за год оценивается по достижению важнейших целевых показателей госпрограмм на 2019 год [4].

КРІ – эффективные инструменты, позволяющие качественно и количественно измерить поставленные цели организации. Стоит помнить, что универсальных показателей не существует ввиду изменчивости окружающей среды, поэтому следует всегда корректировать и адаптировать имеющиеся показатели к текущему моменту. Вознаграждение на основе результата – современный метод оценки труда. Механизм основан на расчете формул, отражающих процент выполнения критериев установленных норм. Так, если норматив выполняется, можно с определенной долей вероятности говорить о том, что отдельный работник или отдел успешно справляется со своей работой. В случае предусмотрения премии за перевыполнение плана, сотрудник будет мотивирован результатом своей работы. Пятый год в Республике Беларусь периодически дополняется и совершенствуется система сбалансированных показателей на государственном уровне, а в частных фирмах с определенной периодичностью корректируются показатели данной системы, стимулируя работников к самосовершенствованию навыков, повышая уровень инновационного развития организации.

Список использованных источников

1. Друкер, Питер Ф. Бизнес и инновации / Питер Ф. Друкер; пер. с англ. – М. : ООО "И. Д. "Вильямс", 2009. – 56 с.
2. Внедрение и разработка системы КРІ (ключевые показатели эффективности) примеры, формулы [Электронный ресурс]. – URL: <http://bizprocess.by/vnedrenie-kpi>. – Дата доступа: 22.08.2019.
3. Клочков, А. К. КРІ и мотивация персонала [Электронный ресурс] / А. К. Клочков // Полный сборник практических инструментов – URL: <https://marketing.wikireading.ru/12524>. – Дата доступа: 23.08.2019.
4. Правительство Беларуси установило КРІ для чиновников [Электронный ресурс]. – URL: <https://belaruspartisan.by/politic/450344>. – Дата обращения: 20.08.2019.

Курган О. В.

УО «Брестский государственный технический университет»,

г. Брест, Республика Беларусь

kurhanolha@gmail.com

РЕВЕРСНЫЕ ПОТОКИ В ЭКОНОМИКЕ ЗАМКНУТОГО ЦИКЛА НА ПРИМЕРЕ ОАО «МАЗ»

Экономика замкнутого цикла – это подход к проектированию и производству продуктов для повторного использования, переработки и рециклинга. Она открывает новые возможности для логистических и транспортных компаний. Экономика замкнутого цикла помогает ускорить инновации и привлечь новых клиентов, для которых устойчивое развитие является приоритетом.

Одной из современных проблем логистики в Беларуси является ее ориентированность только на «прямые» цепи поставок товаров и услуг. Это связано с тем, что практика использования логистического подхода в Беларуси появилась относительно недавно. Однако на практике продавцам и поставщикам все чаще приходится сталкиваться с возвратами продукции, которые в том или ином объеме присутствуют в любой из сфер деятельности. Причины возвратов продукции, ее номенклатура и модели движения могут быть различны, так как каждый участник белорусского рынка сам определяет, что он будет делать с возвращаемой ему продукцией. Соответственно, у предприятия, столкнувшегося с проблемой возврата продукции, возникает необходимость в правильной и рациональной организации процесса возврата. Стоит отметить, что возврат продукции – лишь небольшая часть всей совокупности потоков реверсивной логистики. В настоящее время в странах Европейского союза и США создана и успешно функционирует система реверсных потоков, которая включает в себя не только товары, но и тару, а также вторичные ресурсы. Данная система по своей сути направлена на минимизацию образования отходов путем повторного вовлечения товарно-материальных ценностей в процесс производства. В Беларуси же проблема возвратов решается чаще всего путем уценки или уничтожения возвращенных товаров. Подобное отношение связано с тем, что наша страна обладает богатой ресурсно-сырьевой базой для производства новой продукции. Однако в перспективе с проблемой нехватки ресурсов предстоит столкнуться и нашей стране. Это связано с ростом расходов на заготовку и транспортировку ресурсов до «центров производства».

Еще одно следствие подобного нерационального применения природных ресурсов – увеличение объемов образования и захоронения отходов. При этом данные отходы содержат значительное количество вторичных ресурсов, которые могли бы использоваться в процессе производства новой продукции. Кроме того, увеличение объемов образования отходов влечет за собой ухудшение экологической ситуации, особенно в районах большого скопления населения. Стоит отметить, что деятельность по извлечению вторичных ресурсов практически не регулируется государством. Это связано с тем, что государство в области охраны окружающей среды ориентировано на «карательные» меры, направленные на возмещение вреда от уже совершенного воздействия на окружающую среду, то есть на последствия вреда, а не на его минимизацию. Кроме того, традиционно принято разделять деятельность по управлению отходами и деятельность по управлению возвратами товаров из сферы потребления, в то время как оба эти направления являются потенциальными источниками большого количества вторичных ресурсов.

В настоящее время проблема реверсных потоков в логистике в Беларуси представлена небольшим количеством научных публикаций, основная тематика которых – освещение вопросов возвратов товаров, вследствие чего остается слабоизученной проблема организации возврата вторичных ресурсов в сферу производства в целом. Именно эта проблема инициировала данное исследование и определила его актуальность.

Несмотря на наличие идей по управлению потоками реверсивной логистики как в области управления товарами, так и в области управления отходами, большинство из этих идей остаются только проектами, не используемыми в практической деятельности. Это связано с тем, что, во-первых, разрабатываются различные проекты без учета влияния внешних факторов, а во-вторых, ориентированы на получение прибыли. Подобный взгляд на суть реверсивных потоков противоречит основной идее реверсивной логистики – снизить потери от возвратов [1, с. 21].

Можно выделить две ключевые стадии, на которых необходимо начинать разделение потоков отходов и потоков вторичных ресурсов. Первая стадия представляет собой возврат товаров от покупателей, а вторая – момент поступления отходов в систему движения потоков реверсивной логистики. При этом в обоих случаях основной акцент делается на стремление уменьшить конечные объемы захоронения отходов и увеличить объемы вторичных ресурсов, поступающих в систему повторной переработки. В обоих случаях источником является поток возвратов от конечных потребителей.

При этом на стадии возврата товаров один из ключевых моментов – вопрос организации процесса возвратов. Особое внимание при этом необходимо уделять двум аспектам: работе с конечными потребителями и взаимодействием с эффективными организациями процессов возвратов в организации.

Исследования показали, что наиболее часто встречающиеся причины неудовлетворенности на рынке связаны с факторами, влияющими на

осуществление процессов, время их осуществления или измерения.

В целом, независимо от сегмента рынка или размера организации, наиболее широко признанные выгоды от применения реверсных потоков на предприятии можно разделить на следующие направления [4, с. 16]:

- повышение выручки и рентабельности от реализации товара или услуги;
- увеличение конкурентоспособности и доступности товара или услуги;
- снижение затрат на приобретение запасов и запчастей;
- повышение эффективности;
- снижение времени отклика на запрос ритейлеров и покупателей;
- рост опыта в вопросе устранения неполадок;
- повышение удовлетворенности и лояльности ритейлеров и покупателей.

Это основные характеристики, которые используются на рынке, чтобы оценить эффективность организации процессов реверсивной логистики. Также существуют 10 ключевых факторов, необходимых для успешного функционирования системы реверсивной логистики [2, с. 33]:

- актуальность для ритейлера и покупателя предлагаемой поддержки;
- усиление роли сервисного обслуживания;
- внедрение комплексных решений;
- разработка и использование эффективных бизнес-процессов;
- расширение прав ритейлеров и покупателей и увеличение ответственности производителей;
- организация систем обслуживания, ориентированных на ритейлеров и покупателей;
- организация гибкой и оперативной связи с ритейлерами и покупателями;
- использование современных технологий;
- применение на практике правильных технологий, подходящих для конкретного товара или отрасли;
- ориентация на управление непрерывными изменениями [3, с. 26].

Рассмотренные выше факторы при концентрации усилий на их ослаблении и преодолении могут играть роль стимулов и драйверов в формировании экономики замкнутого цикла. Технологический прогресс и трансфер технологий, новых методов проектирования продуктов и материалов, повышение доступности информации о них и другие меры способны стимулировать развитие реверсных цепей поставок.

Положительное влияние на окружающую среду от использования вторичного сырья сложно недооценивать. Источником вторичного сырья являются вторичные ресурсы.

Реверсивная логистика связана со всеми функциональными сферами предприятия: разработкой и созданием автомобильной техники, закупкой, производством, транспортировкой, складированием, сбытом, финансированием и т.д., поэтому оптимизация движения отходов позволяет сэкономить ресурсы и достичь целей, поставленных перед предприятием относительно экологической безопасности. Важным элементом логистики рециклинга на предприятии является оптимизация подходов к управлению запасами отходов на складах. При управлении отходами предприятие стремится к:

- минимизации расходов на складирование, хранение и транспортировку отходов,
- сокращению штрафов за хранение сверхнормативных объемов отходов и времени их хранения.

В результате производственной деятельности на ОАО «МАЗ» образуется 110 видов отходов производства, в том числе, отходов производства, которые используются в качестве вторичных материальных ресурсов – 62 вида, что составляет 56 %. На предприятии организован отдельный сбор по видам отходов, от реализации которых в 2018 г. была получена прибыль в размере 342 млн. руб. На предприятии в основном образуются отходы 3 (умеренно опасные вещества) и 4 (малоопасные вещества) классов опасности.

В целях экономии финансовых средств обществом разработаны меры оптимизации по рациональному использованию отходов производства. Для вовлечения в хозяйственный оборот отходы литейного производства передаются на ОАО «Эко Терра» и ОАО «Радосковичский керамический завод». В результате плановая экономия финансовых средств до конца текущего года составит более 4130 тыс. руб.

Высоким уровнем использована (свыше 96%) характеризуются отработанные масла. Незначительная часть обезвреживается, остальные не применяются на территории для последующего использования. ОАО «МАЗ» имеет ряд заключенных договоров на использование отработанных масел в 2019 году. Около 34% отработанных масел идет на получение энергии, 20% – на получение прородуктов, приемыемых на предприятие и 46% – на получение этого товарного продукта, регенерированного исходного сырья и побочных продуктов, реализуемых в качестве сырья.

Используемые отходы производства (3-4 классов опасности и неопасные) размещаются на захоронении на полигонах твердых коммунальных отходов. Среди вывозимых на захоронение преобладают отходы производства, подобные отходам жизнедеятельности населения, отходы от уборки территории, а также отходы минерального происхождения в виде отходов литейного цеха, различных строительных отходов и лома оборудования и изделий, отходов сухой уборки гаражей, автостоянок, мест парковки транспорта и др.

Внедрение линии катафорезного грунта для деталей (узлов) для автомобилей позволило сократить выбросы летучих органических соединений на 72 т/г, снижена обработка отходов лакокрасочных материалов на 20 т/год.

В 2018 году выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух уменьшены на 10% по сравнению с предыдущим годом.

Ожидается снижение добычи артезианской воды и сбора сточных вод.

На предприятии осуществляется локальный мониторинг источников выбросов загрязняющих веществ, оказывающих значительное влияние на окружающую среду. Исследования атмосферного воздуха в санитарно-защитной зоне предприятия выполняются без привлечения сторонних организаций.

Таким образом, на ОАО «МАЗ» образуются значительное количество отходов. В целях экономии финансовых средств на предприятии разрабатываются мероприятия по их рациональному использованию.

Подводя итоги, отметим, что на текущем этапе логистика вторичных ресурсов должна решать две важные задачи: извлечение из потока отходов вторичных ресурсов и поиск путей их сбыта. Для их решения следует четко понимать разницу между такими понятиями, как «вторичные ресурсы», «вторичные материалы» и «вторичное сырье», так как для достижения одной из основных целей логистики вторичных ресурсов – снижения объемов захоронения отходов – необходимо ориентироваться на вторичные ресурсы, то есть все потенциально пригодные к переработке отходы. Кроме того, для решения задач, описанных выше, требуется разрабатывать и использовать принципиально новые методы, так как белорусский менталитет существенно отличается как от западного, так и восточного. В первую очередь необходимо ориентироваться на выгоды для конкретного человека, которые предоставляет для него отдельный сбор отходов.

Рассмотрена проблема организации движения потоков вторичных ресурсов в системе потоков реверсивной логистики. Точкой происхождения всех видов реверсных потоков традиционно считается сфера потребления, однако остается нерешенным вопрос, в какой момент следует выделять из них потоки вторичных ресурсов. Решение данного вопроса необходимо для правильной организации процесса их утилизации.

На примере ОАО «МАЗ» была установлена взаимосвязь, а именно: единство социальное, экологическое и экономическое, которое состоит в том, что экономические процессы – это потребление и переработка природных ресурсов, что в настоящее время невозможно без нанесения ущерба экологии окружающей среды. Такая органичная, но принципиально разная по целям зависимость порождает противоречия между ними.

Таким образом, с учетом взаимодействия государства, бизнеса, научного сообщества в Республике Беларусь может быть интенсифицирован переход от линейной к экономике замкнутого цикла, что принесет положительные экологические, экономические и социальные эффекты.

Список использованных источников

1. Зуева, О. Н. Реверсивная логистика: влияние качества на формирование возвратных потоков / О. Н. Зуева. – Екатеринбург: Изд-во УрГЭУ, 2017. – 142 с.
2. Канке, А. А. Основы логистики: учеб. пособие / А. А. Канке, И. П. Кошечкина. – М. :

КноРус, 2016. – 576 с.

3. Pollock W. K. 10 Rules for Successful Reverse Logistics Operations / W.K. Pollock. – Reverse Logistics Magazine, 2018. – 26 p.

4. Pollock W. K. Using Reverse Logistics to Enhance Customer Service and Competitive Performance / W. K. Pollock. – Reverse Logistics Magazine, 2018. – 36 p.

РАЗДЕЛ 4 ЭКОНОМИКА И МЕНЕДЖМЕНТ: ИННОВАЦИОННЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ

Кухар Р. Б., канд. фіз.-мат наук, професор,
Мотько Н. Р., канд. с.- господарських наук
Львівський національний університет ветеринарної медицини та
біотехнологій імені С.З. Гжицького,
м.Львів, Україна
rkuckar@ukr.net

ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

В умовах розбудови ринкової економіки головним джерелом економічного зростання стають не природні і матеріальні ресурси, а ідеї та інновації. Конкуренто-спроможність на світовому ринку все більше залежить від продукції, в основі якої лежать нові знання. Якщо у минулому промисловість залежала від доступу до природних ресурсів, то сьогодні індустрія має потребу у науці, технологічних інноваціях, освіті. Розвиток продуктивних сил відбувається при тісній взаємодії науки і нових технологій з виробництвом. Розвиток й ідентифікація сучасного виробництва повинні цілком базуватися на нових рішеннях в галузі технології, техніки, організаційних форм, економічних методів господарювання, тобто різних технологічних інноваціях, впроваджуваних у виробництво.

Формування глобальної інформаційної інфраструктури є характерною рисою розвитку світового господарства наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст.. Створення глобального інформаційного простору стало можливим завдяки новим інформаційним технологіям. У 20-ст. у науковому світі відбулися дві важливі події: 1). На початку віку сформувалася, як наука, “теорія менеджменту”. 2). В середині цього ж віку було створено ЕОМ – обчислювальну машину для виконання математичних розрахунків (комп’ютер) – який стимулював, в свою чергу, формування такої наукової теорії як “інформатика”. Разом з тим для обох цих теорій спільною виявилася така категорія як “інформація”, яка, в свою чергу, сприяла взаємопроникненню цих теорій в процесі їх розвитку.

Теорія менеджменту пройшла в своєму розвитку досить складний шлях, виникали різні школи управління зі своїми принципами і тактикою управління. Основи науки менеджменту закладалися класичною школою та науковою школою менеджменту кінця 19-го початку 20-го століть, які сформувалися в умовах розвитку виробництва, панування екстенсивних методів господарювання, створення масштабних організацій, що загострювало проблему зростання продуктивності праці та стимулювання робітників до високопродуктивної праці. Праця розглядалася як засіб життєдіяльності працівників і була для них найбільшою цінністю, відтак основні акценти в управлінні зверталися на раціоналізацію праці і розвиток культури праці та виробництва. Тому не дивно, що засновник школи наукового управління Ф. Тейлор, розробляючи принципи наукового управління та методи раціоналізації праці, звертав увагу і на організаційну культуру, виділяючи роль організаційних правил, стандартів в організації праці та системі стимулювання.

О. Є. Кузьмін [1] відзначає, що вивчення літературних джерел дало можливість виділити шість основних етапів розвитку менеджменту:

1 етап. Витоки науки про управління людьми у процесі виробництва.

2 етап. Формування управлінських механізмів на засадах розвитку людських стосунків.

3 етап. Побудова систем управління, орієнтованих на ринок.

4 етап. Активне застосування кількісних (економіко-математичних) методів як важливих напрямів формалізації методів менеджменту і трансформації їх в управлінські рішення.

5 етап. Формування системних та ситуаційних підходів.

6 етап. Комп’ютеризація управлінських процесів.

Створення в 70-х роках 20-го ст. персонального комп'ютера внесло суттєві зміни в життя суспільства – масова комп'ютеризація, роботизація в різних галузях виробництва і в повсякденному побуті. Змінився стиль життя суспільства, в якому основу складало *“рух і перетворення інформації”*, формується *“інформаційна економіка”*, в якій інформація виступає як ведуча продуктивна сила, а також виступає основним продуктом виробництва і предметом споживання. В теорії менеджменту це проявляється створенням таких нових напрямків як *“інформаційний менеджмент”*, *“інформаційно- комунікаційний менеджмент”*. На початку 21-го ст. в теорії менеджменту відбувається перехід від *старої парадигми раціонального менеджменту* до нової парадигми, в якій акцент робиться на *лідерство*, тобто в основу покладено принцип взаємного впливу лідера та членів його команди, формується новий напрямок – *“командний менеджмент”*, що ґрунтується на процесі делегування повноважень. На зміну інформаційного суспільства в процесі його розвитку починає формуватися креативне (інноваційне) суспільство, яке керується принципами креативності, тобто спосібністю формувати нові ідеї в різних сферах життя. В теорії менеджменту сформувався новий напрям- *“креативний менеджмент”*.

На сучасному етапі розвитку світової економіки трансфер технологій, як і весь інноваційний процес, протікає під впливом глобалізації і синхронізації технологічних зрушень. Це дозволяє країнам, що відстають за рівнем соціально-економічного розвитку, швидко скорочувати розрив завдяки формуванню національної інноваційної економіки та імпорту критичних технологій. Інновації на сучасному етапі розвитку економіки стають головним засобом збереження конкурентоспроможності й невід'ємною частиною підприємницької діяльності.

Відповідно до Закону України «Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій» від 14.09.2006 року: *трансфер технологій* – передача технології, що оформляється шляхом укладення між фізичними або юридичними особами двостороннього або багатостороннього договору, яким устанавлюються, змінюються або припиняються майнові права та обов'язки щодо технології або її складових.

Управління технологічними інноваціями здійснюється паралельно з управлінням діючим традиційним виробництвом. Але методи управління інноваціями відрізняються від методів управління традиційним виробництвом, оскільки інноваційні процеси спрямовані на створення поки ще неіснуючих продуктів, якісне оновлення виробничих сил та виробничих відносин. Сьогодення вимагає закладення основ кардинальної реструктуризації економіки щодо інноваційної моделі розвитку. Все це потребує поглиблення інноваційних процесів у всіх сферах суспільного життя країни.

Найважливішою умовою конкурентоспроможності як окремо взятої компанії, так і усієї економіки країни, є безперервний інноваційний процес, створення і застосування нових технологій. Від ступеня застосування передових технологій залежить підвищення продуктивності праці, якості продукції і, як наслідок – місце країни в міжнародному поділі праці та рівень доходів населення. Трансфер технологій є одним з інструментів інноваційного розвитку підприємств, оскільки сприяє модернізації та збільшенню обсягу виробництва, випуску нової продукції, і, відповідно, отриманню додаткового прибутку. Тому створення умов для активізації технологічного трансферу, зокрема, удосконалення фінансово-економічного механізму його реалізації, є важливим і актуальним завданням.

Існує ряд чинників, що перешкоджають ефективному трансферу науково-технічних результатів [2]:

- недосконалі механізми виявлення технологічних потреб компаній і підприємств та інформування про них наукових організацій;
- нерозвинені механізми стимулювання компаній і підприємств до розвитку технологічної кооперації та використанню науково-дослідних результатів, створених в університетах;
- інноваційна інфраструктура фрагментарна – слабо розвинені зв'язки (обмін досвідом, методологією, кращою практикою) між організаціями інноваційної інфраструктури;
- недостатня інформованість компаній і підприємств про існування нових технологій і можливостях доступу до них за допомогою інноваційної інфраструктури.

Це, зокрема, обумовлює потребу у формуванні відповідних ланок інноваційної інфраструктури, відпрацюванні ефективних механізмів для комерціалізації завершених науково-технічних розробок і технологій.

Проблеми становлення та розвитку інформаційного суспільства й інформаційної економіки активно досліджували іноземні та вітчизняні вчені. Незважаючи на певну різницю у поглядах, усі вони підкреслюють особливу актуальність і важливість практичного застосування передових інформаційних технологій в економіці і соціальній сфері. Інформаційні те-

хнології, будучи невід'ємним інструментом бізнесу, постійно створюють для нього нові інструменти досягнення максимальної ефективності. Поява нової парадигми в галузі інформаційних технологій зазвичай посилює конкурентну боротьбу учасників ринку за право експлуатувати цю нову парадигму. У гострій боротьбі були в минулому сформовані ринки баз даних, інформаційних систем управління підприємствами, сервіс-орієнтованої архітектури тощо. Найактуальнішим прикладом формування нового ринку на основі інновацій у галузі інформаційних технологій є зростаюча конкурентна боротьба за можливість надання тих чи інших ресурсів як послуг. У термінах галузі така парадигма дістала назву «хмарні обчислення» (Cloud Computing) [3]. Ними називають послуги або сервіси (комплексні послуги), що їх надають прикладні або системні програми, при цьому доставляються вони споживачеві через Інтернет, а також програмне й апаратне забезпечення в центрах обробки даних (датацентрах), які забезпечують згадані послуги. Самі сервіси вже мають наукову назву «програмне забезпечення-як-послуга» (ПЗ-як-послуга або Software as a Service — SAAS). Програмне й апаратне забезпечення таких датацентрів і називають хмарою (Cloud).

Хмарні обчислення (в їх публічній формі) відрізняються від традиційних центрів обробки даних трьома фундаментальними принципами:

по-перше, це надання послуг за запитом, метод об'єднання потоків запитів на ресурси від кількох споживачів у загальний пул ресурсів, які розподіляються динамічно;

по-друге, абсолютний розмір хмари істотно перевершує розміри традиційних центрів обробки даних будь-яких підприємств;

по-третє, для традиційних центрів обробки даних методи зниження витрат — це консолідація та консолідація, а методи зниження витрат для хмар — це розподіл ресурсів (як для моделі «програмне забезпечення як послуга», так і для моделей «платформа як послуга» й «інфраструктура як послуга»).

Список использованных источников

1. Кузьмін, О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту / О.Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – Львів, 2003. – 352 ст.

2. Дмитриченко, М. Ф. Трансфер технологій–інноваційна складова розвитку науки / М. Ф. Дмитриченко. – Київ, 2015 – 139 ст.

3. Камінський О. Є. Хмарні технології в парадигмі інформаційної економіки / О. Є. Камінський. – Київ: КНЕУ, 2018 – 230 ст.

Варакулина М. В., к. э. н.

УО «Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина,

г. Брест, Республика Беларусь

vmv08@yandex.ru

МЕНЕДЖМЕНТ В ЭПОХУ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА

Исследования в области управления людьми в организации проводятся уже на протяжении более ста лет, в течение которых ученые и практики идут по пути преодоления проблем, связанных с обезличиванием труда. Поступательно, по мере развития науки и появления новых управленческих технологий, ученые стремились найти способы наиболее эффективного использования человеческого капитала, с учетом потребностей работника. Психологизация труда, командная работа, вовлеченность персонала в деятельность организации стали рассматриваться как важнейшие направления работы современного менеджера.

Однако все эти исследования проводились на фоне колоссальных преобразований и темпов научно-технического прогресса. Итогом стали новые вызовы, с которыми столкнулись современные менеджеры. Технологический прогресс в очередной раз заставляет пересматривать инструменты управления персоналом, поскольку «старые» подходы оказываются неэффективными в условиях виртуальных офисов, международных команд, электронного бизнеса, социальных сетей.

Если на заре развития теории управления персоналом говорили о необходимости преодоления отношения руководителя к работнику как к ресурсу, то сегодня основной проблемой стано-

вится обезличивание организационных структур в системе практически абсолютного контроля.

Прежде чем приступить к рассмотрению проблемы человеческого фактора в условиях цифровой экономики, необходимо рассмотреть само ее понятие и внутреннее содержание. Например, М. М. Ковалев, Г. Г. Головенчик в монографии «Цифровая экономика – шанс для Беларуси» приводят следующее определение: «это экономика, базирующаяся на цифровых компьютерных технологиях, но, в отличие от информатизации, цифровая трансформация не ограничивается внедрением информационных технологий, а коренным образом преобразует сферы и бизнес-процессы на базе интернета и новых цифровых технологий» [1, с.12].

По определению Всемирного банка «Цифровая экономика – система экономических, социальных и культурных отношений, основанных на использовании информационно-коммуникационных технологий» [1, с.8].

В Стратегии РФ-2030 цифровая экономика определена как «хозяйственная деятельность, в которой ключевым фактором производства являются данные в цифровом виде, обработка больших объемов и использование результатов анализа которых по сравнению с традиционными формами хозяйствования позволяют существенно повысить эффективность различных видов производства, технологий, оборудования, хранения, продажи, доставки товаров и услуг» [1, с.8].

В условиях виртуальных офисов за конкретной должностью работники перестают видеть человека, коллегу. Утрачивается социальное взаимодействие, сотрудник видит только свою функцию и перестает воспринимать систему как живой организм. Более того, по нашему мнению, происходит постепенное формирование нового типа организационной культуры, отличительной чертой которой становится высокий уровень информированности сотрудников при одновременной утрате социального взаимодействия.

Современные и будущие организационные культуры формируются в условиях информационного общества. В Стратегии Российской Федерации до 2030 года информационное общество определено как «общество, в котором информация и уровень ее применения и доступности кардинальным образом влияют на экономические и социокультурные условия жизни граждан» [1, с.5]. На данное определение ссылаются в монографии «Цифровая экономика – шанс для Беларуси» белорусские ученые М. М. Ковалев, Г.Г. Головенчик.

В условиях информационного общества целый ряд вопросов, над которыми рассуждали ученые, приобретают не только особую значимость, но и требуют новых подходов с учетом меняющегося контекста. Прежде всего, это вопросы нравственности в экономике. Достаточно подробный анализ взглядов на нравственность и безнравственность экономики проведен А. В. Черноваловым и его коллегами в работе «Цифровое будущее или экономика счастья». Нравственность как «ценностный базис общества» [2] составляет его основу. Однако в условиях стремительного развития цифрового общества мораль, нравственные границы не всегда срабатывают, они размываются. С одной стороны, возникает проблема имиджа организации, который в условиях информационной открытости напрямую зависит от каждого сотрудника. Ведь любой работник организации оставляет информацию о себе в глобальном информационном пространстве. И зачастую эта информация носит негативный характер. Одновременно применительно к человеческому фактору обостряется вопрос информационной безопасности организации, который также лежит в плоскости нравственности в экономике.

Еще одной проблемой, затрагивающей человеческий капитал организации, становится так называемая «квалификационная яма». Данный термин относительно новый и не получил достаточной научной оценки. Однако игнорировать тот факт, что изменения на рынке труда будут происходить все более динамично, нельзя. Уже на сегодняшний день, по оценкам специалистов, каждого третьего жителя нашей планеты затронула проблема несоответствия его квалификации требованиям работодателя. Современная ситуация характеризуется тем, что у работника либо недостаточно компетенций, либо наоборот их слишком много. И в том и в другом случае происходит снижение эффективности использования человеческого капитала. Роботизация, современные информационные технологии только усугубляют данную проблему. Многие профессии просто перестанут существовать, а если и сохранятся, то произойдет существенное изменение необходимых технических навыков. Сегодня требуется новый работник, обладающий гибким мышлением, способностью к постоянному развитию.

Вместе с тем нельзя игнорировать те проблемы, с которыми может столкнуться организация при переходе к современным методам управления персоналом. Прежде всего необходимо учитывать, что к современным технологиям более восприимчивы молодые сотруд-

ники (возраст до 45 лет). Работники в возрасте 50–65 лет, как правило, ориентированы на традиционные методы: семинары, курсы, лекции, традиционные формы оценки персонала, коммуникаций и т.д. Во-вторых, не все компетенции могут быть сформированы, развиты, оценены и реализованы в достаточной степени с использованием современных технологий. К таким компетенциям можно отнести, например, способность эффективно вести деловые переговоры, общаться с клиентами, работать в команде. Следует учитывать и ресурсные возможности организации. Как правило использование современных методов требует не только дополнительных затрат времени, но и соответствующего кадрового, технического, материального, финансового и нормативного обеспечения.

На наш взгляд, современной организации, выстраивая систему управления персоналом, на начальном этапе целесообразно попытаться интегрировать в традиционную систему элементы современных технологий с последующим расширением сферы их применения. Следует также учитывать многоуровневый характер системы управления с тем, чтобы дифференцировать применение современных технологий в зависимости от уровня подготовки конкретного сотрудника, его потенциала, занимаемой позиции в организации.

По нашему мнению, можно сформулировать ключевые характеристики, описывающие подходы к управлению персоналом в организациях в условиях перехода к цифровой экономике (таблица 1).

Таблица 1 – Управление персоналом в организации в период перехода к цифровой экономике

Критерий	Характеристика
Философия	Высшей ценностью организации являются человеческие ресурсы, индивидуалистический подход, унитарная философия
Целевая ориентация	Лидерство в технологиях, в том числе управленческих, ориентированное на удовлетворение потребителя
Активы	Человеческий капитал в широком понимании
Организационная политика	Основана на влиянии работников
Структура	Гибкая, ориентированная на результат, с повсеместным использованием современных информационных технологий
Функции	Кроме традиционных функций на передний план выходят управление знаниями, управление способностями
Механизм	В основе стратегический подход, управление – функция линейных менеджеров, руководителей проектов, команд

Современная экономика характеризуется очень высокими темпами происходящих в ней изменений. Обусловлено это целым рядом причин и, прежде всего, показателями научно-технического прогресса. Цифровые технологии все активнее применяются в различных сферах жизнедеятельности человека: медицине, культуре, образовании, производстве и т.д. Динамика изменений столь высока, что по многим позициям происходит отставание от научно-технического прогресса. По нашему мнению, одним из ключевых направлений, требующих кардинальных изменений, выступает система менеджмента. Уже сегодня на многих предприятиях сферы высоких технологий не используются традиционные структуры, подходы и принципы. Традиционные отрасли, такие как сельское хозяйство, некоторые отрасли промышленности и сферы услуг, пока еще не осознали необходимости использования инновационных технологий в менеджменте. Однако все эти процессы будут происходить уже в ближайшем будущем. Используемые сегодня кластерные технологии, аутсорсинг и т.д. весьма ограниченно впишутся в систему нового технологического уклада. По нашему мнению, современные исследования в менеджменте должны быть ориентированы, прежде всего, на поиск наиболее рациональных схем организации управления предприятиями будущего.

Список использованных источников

1. Ковалев, М. М. Цифровая экономика – шанс для Беларуси: моногр. / М. М. Ковалев, Г. Г. Головенчик. – Минск : БГУ, 2018. – 327 с.
2. Цифровое будущее или экономика счастья? / А.В. Черновалов [и др.] – М. : Дашков и К, 2018. – 218 с.

Безуглая В. А., к.э.н., доцент,
Костюкевич Е. А., м.э.н.
 УО «Барановичский государственный университет»,
 г. Барановичи, Республика Беларусь
bezygla@rambler.ru
kost.elena80@mail.ru

ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРОФОРИЕНТАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Будущее каждого человека является результатом его выбора. Этот выбор должен быть осмысленным, требующим определенной подготовки и знаний. Правильный и осознанный выбор профессии – это возможность получения удовольствия от работы, творческое решение трудовых задач, материальное благополучие, постоянное самосовершенствование.

С вопросами профессиональной самореализации сталкиваются учащиеся старших классов средних школ. Часто, кроме самих учащихся, в процессе профессионального самоопределения участвуют родители, учителя, друзья, другие значимые люди. При выборе учащиеся также принимают во внимание престижность будущей профессии, возможность трудоустройства на высокооплачиваемую работу, территориальную близость и престижность учебного заведения, симпатию к людям определённой профессии. Профориентационная работа направлена на помощь в правильном самоопределении учащихся и осознанном выборе будущей сферы деятельности.

История профориентационной работы берет начало с 3 тысячелетия до н. э. В Древнем Вавилоне проводили испытания выпускников школ, готовивших писцов. Впервые вопрос о государственном значении профориентации поставил в 1575 году испанский ученый Хуан Уарте, который в своей книге “Исследование способностей к наукам” написал: “Для того чтобы никто не ошибался в выборе той профессии, которая больше всего подходит к его природному дарованию, государю следовало бы выделить уполномоченных людей великого ума и знания, которые открыли бы у каждого его дарования еще в нежном возрасте; они заставили бы его обязательно изучить ту область знания, которая ему подходит...” В оценке возможностей профориентации, в оценке значимости умений определять дарования человека и разумно учитывать их Хуан Уарте опередил свое время. Он первый поставил вопрос о специалистах, которые бы помогали молодому человеку выявлять способности к профессиональной деятельности. Однако первые такие службы появились лишь в начале XX века: США (Бостон, 1908), Франция (Страсбург, 1903) [1].

Основателем научной профориентации считается американский ученый, психолог Фрэнк Парсонс, который основал и руководил бюро профориентации в г. Бостоне.

Ф. Парсонс внес большой вклад в создание и развитие профориентации, разработав основной принцип помощи выбора профессии. Он состоит из трёх частей:

Во-первых, четкое представление о себе, своих склонностях, способностях, интересах, ресурсах, ограничениях и других качествах.

Во-вторых, знание требований и условий для достижения успеха требований и условий успеха, преимуществ и недостатков, компенсаций, возможностей и перспективы в различных направлениях деятельности.

В-третьих, правильное, обоснованное соотнесение этих двух групп факторов.

По словам Ф. Парсонса, идеальный выбор профессии основан на соответствии личностных качеств (способностей, возможностей, ресурсов, свойств личности) с факторами, относящимися к работе (заработная плата, охрана окружающей среды и т. д.) для получения наилучших условий профессионального успеха. Принцип Парсонса впоследствии стал основой современной теории черт и факторов в профориентации [2].

На территории Советского Союза первые службы профориентации появились только в 1921 году в Москве, когда была создана первая лаборатория профориентации.

В Республике Беларусь в 2014 году была утверждена Концепция развития профессиональной ориентации молодежи в Республике Беларусь. Согласно данной Концепции, «профориентация как целенаправленная деятельность по подготовке молодежи к выбору профессии основывается на идее концептуального характера — взаимосвязи диагностического и воспитательного подходов. Она должна стать неотъемлемым элементом всей кадровой политики и частью двух сопряженных систем: непрерывного образования и эффективной занятости [3].

Для достижения максимальной эффективности, при проведении профориентационной работы следует придерживаться следующих принципов (рисунок 1) [2].

Профориентация предопределяет наличие определенной системы мероприятий, направленных на разработку и реализацию рекомендаций по профессиональному самоопределению. Такая система является симбиозом специфических и взаимосвязанных форм профориентационной деятельности:

психологическое изучение профессий — данное направление включает в себя состав-

ление профессиограмм, психограмм, обоснование профессиональных требований к субъекту; трудовое и профессиональное воспитание — предполагает концентрацию внимания на развитии интересов, склонностей, способностей, личностных качеств в различных видах внеучебной общественно-полезной деятельности, стимулирование их познавательных возможностей, самопознания и самовоспитания;

профессиональное просвещение — обеспечивает формирование знаний о мире профессий и условиях правильного их выбора, информирование о способах и условиях овладения профессией;

профессиональная диагностика — выявляет потребности, интересы и склонности каждого человека на разных возрастных этапах;

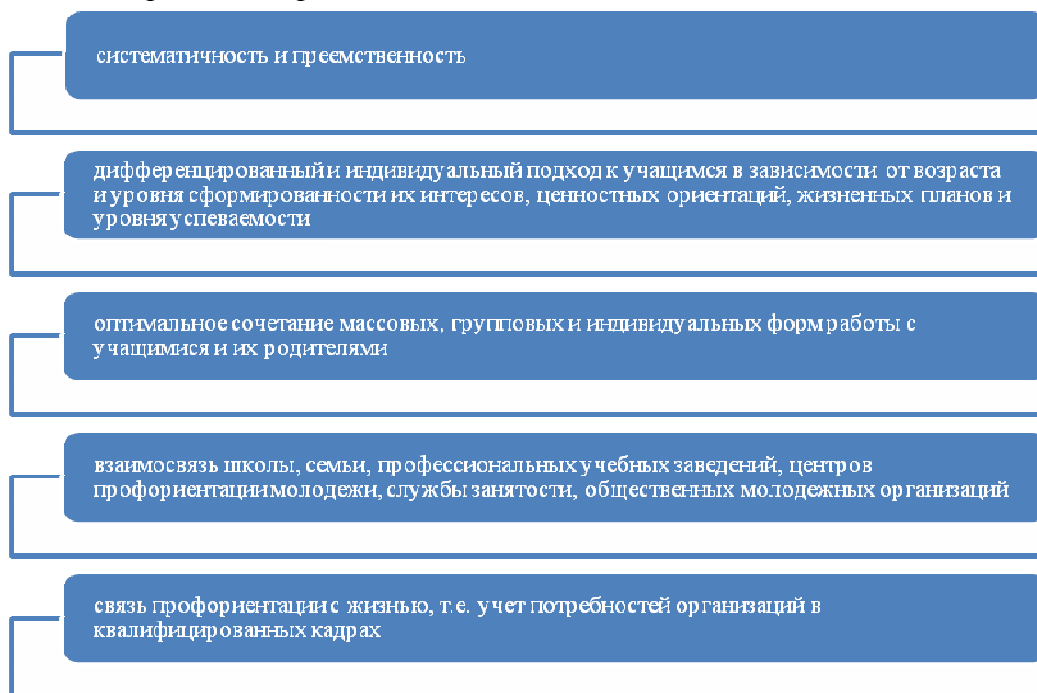


Рисунок 1 – Основные принципы профориентации молодежи

профессиональная консультация — система психолого-педагогических и медицинских мероприятий по изучению и оценке способностей и функциональных возможностей человека с целью помощи ему в обоснованном выборе профессии;

профессиональный отбор — определение степени профессиональной пригодности человека к конкретной профессии (специальности) в соответствии с нормативными требованиями;

профессиональная и социальная адаптация — приспособление человека к профессиональным, социальным и психологическим факторам трудовой деятельности и формирование у субъекта индивидуального стиля деятельности;

психологическая поддержка — система социально-психологических способов и методов, способствующих социально-профессиональному самоопределению личности, повышению ее конкурентоспособности на рынке труда и адаптированности к условиям реализации собственной профессиональной карьеры [2].

В учреждениях высшего образования профориентационная работа является неотъемлемой частью образовательного процесса и тесно связана со всеми другими направлениями работы в учреждении образования.

Наиболее часто в учреждениях высшего образования Республики Беларусь проводятся следующие виды профориентационных работ:

организация и проведение дней открытых дверей;

организация и проведение различных профориентационных мероприятий на базе учреждений высшего образования с привлечением учащихся средних школ, колледжей;

информирование абитуриентов о формах обучения, специальностях, возможностях дальнейшего трудоустройства посредством рекламы в СМИ, на Интернет-ресурсах учреждений образования;

организация и проведение выездных информационных лекций на базе школ, колледжей;

посещение родительских собраний с целью ознакомления родителей абитуриентов со специальностями, условиями поступления и обучения в конкретном высшем учебном заведении;

проведение акций, встреч абитуриентов с обучающимися и выпускниками учреждений высшего образования, направленные на создание положительного имиджа специалиста т. д.

Разнообразие форм и методов профориентационной деятельности целесообразно использовать в комплексе для получения синергетического эффекта.

Отрицательным моментом в профориентационной деятельности учреждений высшего образования Республики Беларусь в настоящий момент является отсутствие личностного подхода, персонализации профориентационных мероприятий. Для преодоления данной ситуации необходимо усилить связь между средней и высшей школой. В настоящий момент недостаточно психологического профориентационного тестирования, проводимого в учреждениях среднего образования. Зачастую такие тесты не воспринимаются учащимися и ответы на вопросы даются неверные либо неточные. Актуализируется необходимость компетентностного тестирования, проводимого учителями-«предметниками». Такое тестирование позволит выявить склонности учащихся, что усилит формирование компетенций в будущем и поможет в выборе специальности дальнейшей ступени обучения.

Для персонализированного подхода учреждениям высшего образования следует более тесно взаимодействовать с учителями-«предметниками» с целью разработки модели раннего диагностирования способностей учащихся в определенных сферах и направлениях. В рамках учреждения высшего образования должны разрабатываться диагностические методики, способствующие выявлению конкретных качеств и способностей обучающихся на разных уровнях обучения. На основании полученных результатов диагностики и склонностей, выявленных учителями-«предметниками» средней школы, можно определить целевую аудиторию для проведения профориентационной работы.

Профориентационная деятельность в настоящее время является комплексной, целостной системой научно-практической деятельности общественных институтов, отвечающих за подготовку учащихся к выбору профессии и формирующих у них профессиональное самоопределение. Только симбиоз «школа — университет» сделает процесс профориентационной деятельности наиболее эффективным, поможет достичь максимальной отдачи.

Список использованных источников

1. Комарова, С. М. Профессиональная ориентация обучающихся учреждений общего среднего образования: методические рекомендации / С. М. Комарова, Е. А. Смирнова. – Гомель : ГУО «Гомельский областной институт развития образования», 2014 . – 80 с.

2. Никифорова, Е. Зарождение профориентации в США и её основоположник Фрэнк Парсонс [Электронный ресурс] / Е. Никифорова // Бюро профориентации. – Режим доступа: http://prof-buro.ru/O-proforientatsii/Zarozhdenie_proforientazii_v_ssha_i_ee_osnovopolozhnik_frank_parsons. – Дата доступа: 14.09.2019.

3. Об утверждении Концепции развития профессиональной ориентации молодежи в Республике Беларусь [Электронный ресурс] : постановление Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь, Министерства экономики Республики Беларусь, Министерства образования Республики Беларусь №15/27/23 от 31 марта 2014 года. – Режим доступа: <http://mgke.minsk.edu.by/ru/main.aspx?guid=4071>. – Дата доступа: 14.09.2019.

Мохначев С. А., к.э.н., доцент

Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова,
г. Ижевск, Россия
msa_ufmfpa@mail.ru

Мерзлякова В. И.,

Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова,
г. Ижевск, Россия
pgs@istu.ru

КАРТА ПРЕСТИЖНОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРОЕКТИРОВЩИКАМИ, ЗАСТРОЙЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

В настоящее время в городе Ижевске наблюдается активное развитие рынка недвижимости, однако, как и во многих российских городах, налицо контрастность разных районов города по критерию престижности. Во всех районах города растет количество ново-

строек различного класса жилья и, соответственно, растет интерес жителей города к проблемам градостроительства. Поэтому для построения объективного представления о новостройках и об их влиянии на градостроительную картину города необходим инструмент, позволяющий наглядно и объективно отразить ситуацию на рынке недвижимости, которым могли бы пользоваться как градоначальники и архитекторы, так и рядовые граждане. Для этого предлагается разработать карту престижности жилой недвижимости города Ижевска.

Целью исследования является разработка карты престижности жилой недвижимости города Ижевска как инструментарий для решения вопросов, возникающих в ходе профессиональной детальной у застройщиков, градостроителей и обычных покупателей жилой недвижимости.

Условием устойчивого и стабильного социально-экономического развития города является детальная разработка документов территориального планирования и градостроительного зонирования.

Основными аспектами развития города являются: создание современного делового центра города, реконструкция ветхого жилья, строительство жилья на экологически безопасных территориях, создание системы современной транспортной и инженерной инфраструктуры и др. В свою очередь, среди стратегических целей программы социально-экономического развития можно выделить развитие сегмента жилищно-коммунальных услуг, развитие транспортного комплекса, улучшение демографической ситуации, повышение уровня жизни населения и др.

В последние годы Ижевск отходит от точечной (уплотнительной) застройки и переходит к комплексной застройке территорий, что предполагает создание благоустроенных районов с индивидуальным архитектурным обликом и наличием собственной инфраструктуры.

Комплексная застройка подразумевает создание обособленной жилой зоны, где кроме домов располагаются объекты социально-бытовой и инженерной инфраструктуры: детские сады и школы, магазины, спортивные сооружения, и где благоустраиваются дворовые пространства с применением объектов ландшафтного дизайна, оборудуются детские игровые площадки и т. д. Кроме того, архитектурный замысел всех объектов комплексной застройки прорабатывается одновременно, за счет чего достигается визуальная привлекательность для потенциального потребителя. По разным оценкам комплексная застройка позволяет снизить себестоимость жилья от 10 до 20%. Однако, несмотря на все преимущества комплексной застройки перед точечными объектами, есть и недостатки, одними из которых являются сложность в проведении инженерных коммуникаций и дорог. Таким образом, для эффективного развития территории в целом стратегически важным является разработка и применение модели комплексного планирования. При этом важным условием гармоничного развития территорий является планирование на принципах согласованности и публичности как градостроительной, так и социально-экономической стратегий, цели и задачи которых ориентированы на повышение качества жизни населения [1].

Проблема улучшения условий жизни жителей городских территории является одной из самых приоритетных социальных проблем, в том числе и для г. Ижевска. Важным фактором, влияющим на возможность дальнейшего развития жилищного строительства в городах, можно назвать разработку документов территориального планирования и градостроительного зонирования. Опыт работы над проектом планировки территорий и процесс его реализации являются чрезвычайно актуальными для анализа и решения проблемы разработки современной градостроительной документации городского уровня [2].

Таким образом, для оптимального решения возникающих проблем в сфере градостроительства предлагается разработать карту престижности жилой недвижимости города Ижевска, которая станет инструментом как для градостроителей, так и для покупателей жилой недвижимости.

Первым этапом является расчет показателей оценки престижности жилой недвижимости.

Показатели:

- удаленность от центра города;
- близость к зонам рекреации и особо охраняемым природным территориям;
- близость к промышленной зоне;
- материал стен жилого дома;
- площади квартир;
- количество квартир в доме;
- эксклюзивность проекта жилого дома.

Для оценки престижности жилой недвижимости выбраны показатели, влияющие на стоимость жилой недвижимости, следовательно, и на ее престижность [3].

Поскольку показатели оказывают различное влияние на престижность жилой недвижимости, следует определить вес каждого показателя методом экспертных оценок [4].

Порядок проведения экспертного исследования:

1. Составление анкеты.

2. Выбор опрашиваемых экспертов. Для экспертного опроса отбирались компетентные эксперты в области строительства, оценочной деятельности и опыта участия в сделках с недвижимостью.

3. Проведение анкетирования. Каждому эксперту выдается разработанная анкета с перечнем факторов, где требуется установить в порядке важности предложенные значения. Эксперт, основываясь на своем профессиональном мнении, ранжирует факторы. Наиболее важному приписывают первый ранг, следующему по важности – второй и т. д.

4. Полный анализ результатов с помощью методов математической статистики.

5. Выводы о наиболее значимых факторах оценки престижности жилой недвижимости.

Анкеты были предоставлены каждому эксперту в электронном виде. Опрос проводился в декабре-январе 2018-2019 года. В экспертном анкетировании принимало участие 15 человек, имеющих базовое высшее образование в строительной или околостроительной сфере.

Наименования критериев оценки, а также их обозначение, исследуемые в экспертном опросе, указаны в таблице 1.

Таблица 1 – Факторы для оценки престижности жилой недвижимости

№ пункта	Номер фактора	Критерий
1	A1	Близость центра города
2	A2	Близость к зонам рекреации и особо охраняемым природным территориям
3	A3	Удаленность от промышленной зоны
4	A4	Материал стен жилого дома
5	A5	Площади квартир
6	A6	Количество квартир в доме
7	A7	Эксклюзивность проекта жилого дома

Результаты опроса приведены в таблице 2. Условиями анкеты запрещено ставить одинаковый ранг разным факторам, поэтому сумма ответов каждой анкеты должна быть одинаковой [5].

После составления таблицы с ответами экспертов были просуммированы ответы каждого эксперта для проверки правильности заполнения анкеты.

Таблица 2 – Результаты опроса

Критерий	Номер фактора	Номер эксперта														
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Близость центра города	A1	5	1	1	2	2	3	2	2	1	3	1	3	2	1	3
Близость к зонам рекреации и особо охраняемым природным	A2	2	2	4	1	1	2	1	3	2	2	2	2	1	3	2
Удаленность от промышленной зоны	A3	3	3	5	3	6	5	6	1	3	1	3	1	3	2	1
Материал стен жилого дома	A4	1	4	2	4	3	4	3	4	4	7	7	7	5	4	7
Площади квартир	A5	6	6	6	6	5	6	5	5	5	6	6	6	4	7	4
Количество квартир в доме	A6	4	5	3	5	4	1	4	6	6	5	5	5	6	5	6
Эксклюзивность проекта жилого дома	A7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	4	4	4	7	6	5
Сумма, x_{ij}		28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28

Проверка правильности составления матрицы на основе исчисления контрольной суммы определяется по формуле

$$\sum X_{ij} = (1 + n) \cdot n \quad , \quad (1)$$

где X_{ij} – присвоенный i -му экспертом рангу j -му фактору; n – количество исследуемых факторов.

Подставляем в формулу (1) $n=7$

$$\sum X_{ij} = \frac{(1 + 7)7}{2} = 28.$$

Суммы по столбцам матрицы равны между собой и равны контрольной сумме, значит, матрица составлена правильно.

После проверки полученных результатов проведен анализ значимости исследуемых факторов. Для этого определяется сумма рангов всех экспертов по каждому фактору. Фактор, набравший наименьшую сумму, является наиболее значимым, а фактор, набравший наибольшую сумму, – наименее значимым.

При оценке объектов исследования эксперты часто расходятся во мнениях. В связи с этим возникает необходимость количественной оценки согласованности экспертов. Оценка степени согласованности мнений экспертов осуществляется с помощью коэффициента конкордации Кендела.

Коэффициент конкордации Кендела рассчитывается как отношение фактической дисперсии к максимально возможной дисперсии:

$$W = \frac{S}{\frac{1}{12} m^2 (n^2 - n) - m \sum T_i}, \quad (2)$$

где W – коэффициент конкордации, значение степени согласованности экспертов;
 S – фактическая дисперсия

$$S = \sum d^2 \quad (3)$$

где d – разность между суммой весов строки каждого эксперта и средним значением каждого фактора:

$$d = \sum x_{ij} - \frac{\sum \sum x_{ij}}{n}, \quad (4)$$

m – количество экспертов; T_i – показатель, учитывающий число повторяющихся рангов у i -го эксперта.

Коэффициент Кендела находится в диапазоне от 0 до 1. Чем более согласованное мнение экспертов, тем ближе W к 1.

На основе приведенных математических формул и данных анкетного опроса составляется сводная матрица рангов (таблица 6).

Среднее значение каждого фактора равно как отношению общей суммы рангов по всем факторам к количеству факторов, т.е. $420/7=60$. Коэффициент разности суммы весов строки каждого эксперта и среднее значение каждого фактора в таблице определены в графе 4. Графа 5 является квадратом графы 4. Для оценки полученных результатов необходимо оценить среднюю степень согласованности мнений всех экспертов. Для этого был посчитан коэффициент конкордации.

Таблица 3 – Сводная матрица рангов

Критерий	Номер фактора	Сумма рангов	d	d ²
1	2	3	4	5
Близость центра города	A1	32	-28	784
Близость к зонам рекреации и особо охраняемым природным территориям	A2	30	-30	900
Удаленность от промышленной зоны	A3	46	-14	196
Материал стен жилого дома	A4	66	6	36
Площади квартир	A5	83	23	529
Количество квартир в доме	A6	70	10	100
Эксклюзивность проекта жилого дома	A7	93	33	1089
Всего	-	420	-	3634

Коэффициент конкордации определяется в соответствии с формулой (2), которая в преобразованном виде выглядит следующим образом:

$$W = \frac{125}{m^2(n^2 - 3)} \quad (5)$$

Таким образом, коэффициент конкордации в данном экспертном опросе составляет:

$$W = \frac{12 * 3634}{15^2(7^2 - 7)} = 0,577.$$

Значение коэффициента $W=0,577$ говорит о наличии средней степени согласованности мнений экспертов.

В таблице 4 приведена матрица преобразованных рангов.

Таблица 4 – Матрица преобразованных рангов

№ п.п. / Эксперты	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	Σ	Вес λ
1	2	6	6	5	5	4	5	5	6	4	6	4	5	6	4	73	0.2317
2	5	5	3	6	6	5	6	4	5	5	5	5	6	4	5	75	0.2381
3	4	4	2	4	1	2	1	6	4	6	4	6	4	5	6	59	0.1873
4	6	3	5	3	4	3	4	3	3	0	0	0	2	3	0	39	0.1238
5	1	1	1	1	2	1	2	2	2	1	1	1	3	0	3	22	0.06984
6	3	2	4	2	3	6	3	1	1	2	2	2	1	2	1	35	0.1111
7	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3	3	3	0	1	2	12	0.0381
Итого																315	1

На основе полученных данных построена диаграмма весовых коэффициентов (в процентах).

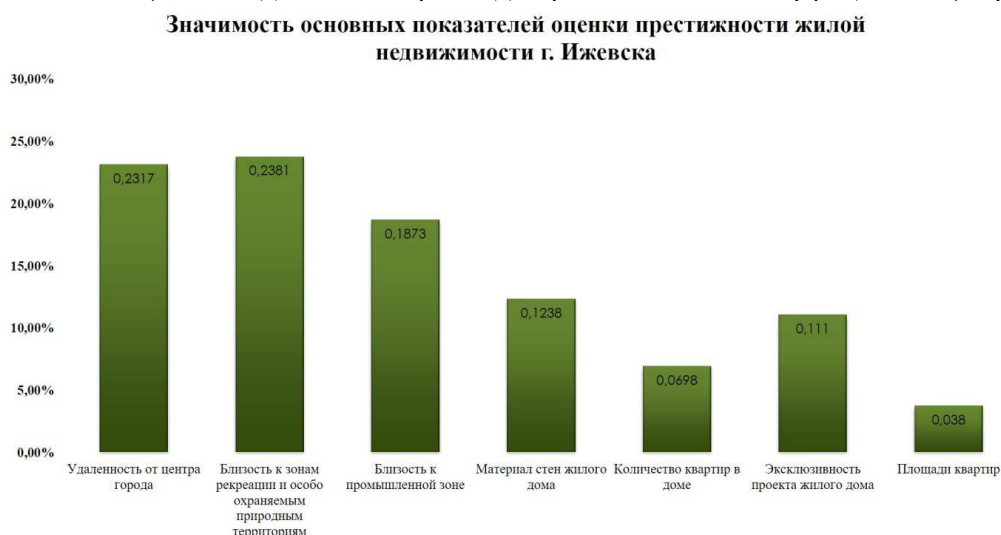


Рисунок 1 – Диаграмма весовых коэффициентов, составлено авторами

Второй этап – деление территории города на анализируемые участки.

Так как тенденцией развития жилищного строительства является строительство жилых домов повышенной этажности, рассматриваем земельные участки с разрешенным использованием под многоэтажное жилищное строительство.

Таким образом, выделяем на карте градостроительного зонирования города Ижевска земельные участки, на которых идет строительство жилого дома или дом сдан в эксплуатацию в период с 2015 года по настоящее время.

На карте градостроительного зонирования города Ижевска была выделена зона преимущественно новой застройки жилыми домами этажностью более 9 этажей и разделена на составные части, каждая из которых пронумерована и выделена красным цветом.

Для наглядности и удобства восприятия карты градостроительного зонирования авторами данной работы каждая зона пронумерована и выделена красным цветом, в настоящее время в этой зоне ведется строительство многоквартирного жилого дома или домов, либо дома уже сданы в эксплуатацию (не ранее 2015 года).

Третий этап – составление карты престижности.

Для формирования зон престижности следует рассчитать интегральный показатель престижности каждой выделенной зоны.

Для определения интегрального показателя был выбран метод по сумме средневзве-

шенных арифметических групповых показателей конкурентоспособности коммерческого предприятия:

$$K = \sum_{j=1}^n K_j W_j, \quad (6)$$

где K_i – единичные показатели факторов оценки;

W_i – показатель значимости i -го единичного показателя [6].

По результатам полученного интегрального показателя оценки престижности жилой недвижимости составлена карта престижности.

Таблица 5 – Расчет интегрального показателя, составлено авторами

Участок	Удаленность от центра города, рейтинг	Близость к зонам рекреации, рейтинг	Близость к промышленной зоне, рейтинг	Материал стен жилого дома, рейтинг	Количество квартир в доме, рейтинг	Эксклюзивность проекта жилого дома, рейтинг	Площади квартир, рейтинг	Интегральный показатель
1	4	5	5	5	5	4	5	4,6569
2	4	4	5	5	5	4	5	4,4188
3	4	5	5	4	4	4	4	4,42516
4	3	4	4	5	5	5	5	4,1109
5	4	3	3	4	4	4	4	3,57436
6	5	5	5	5	5	4	5	4,8886
7	5	5	4	5	5	4	5	4,7013
8	5	5	3	5	5	4	4	4,4759
9	5	5	3	4	4	4	4	4,28226
10	2	4	4	4	4	5	4	3,64746
11	4	5	4	5	5	5	5	4,5807
12	2	2	1	5	5	4	5	2,73
13	2	3	2	5	5	4	5	3,1554
14	1	5	1	4	4	4	3	2,94276
15	2	3	2	4	4	5	4	3,03476
16	5	5	2	4	3	3	3	3,87592
17	3	3	3	4	4	4	4	3,34266
18	4	1	1	5	5	4	5	2,9553
19	2	5	1	4	4	5	4	3,32366
20	5	5	3	4	4	5	4	4,39336
21	1	5	1	4	3	3	3	2,76182

Для наглядного представления интегрального показателя исследуемые участки, которые пронумерованы ранее от 1 до 21, были интегрированы в цветовую схему. Участки с наибольшим показателем престижности окрашиваем в красный цвет, с наименьшим – в желтый цвет.

Таким образом, в результате проделанной работы получена карта, которая отображает дифференциацию жилой недвижимости разного класса престижности. В девелопменте [7] карта имеет широкое прикладное значение. Для архитекторов и градостроителей – это инфраструктурная картина города, с помощью которой можно выделить проблемные места и точки роста в сфере жилищной политики города, например, быть лояльными к жилым комплексам повышенной комфортности, которые возводятся в зонах с низким показателем престижности. Для покупателей жилой недвижимости карта престижности – это эффективный инструмент подбора будущего жилья по этому показателю, и, благодаря ей, они могут определить ценность недвижимости, что позволит им сделать более правильный и взвешенный выбор жилья.

Список использованных источников

1. Грахов, В. П. Генеральный план как стратегия социально-экономического развития территории / В. П. Грахов, Ю. Г. Кислякова, В. В. Худякова // Приволжский научный вестник. – 2014. – №6. – С. 75–78.

2. Грахов, В. П. Теория и практика реализации проектов планировки территории при комплексной жилой застройке / В. П. Грахов, А. А. Сулопаров, Н. Л. Тарануха // Экономика

и предпринимательство. – 2015. – №3–2. – С. 610–614.

3. Варламов, А.А. Оценка объектов недвижимости: учебник / А. А. Варламов, С. И. Комаров. – М. : Инфра-М, 2015. – 352 с.

4. Разработка методики дифференциации земельных участков по престижности для многоэтажного жилищного строительства (на примере г. Ижевска): монография / В. П. Грахов [и др.]. – Ижевск: Изд-во ИжГТУ имени М.Т. Калашникова, 2017. – 100 с.

5. Марголин, Е. В. Методика обработки данных экспертного опроса /Е. В. Марголин // Полиграфия. – 2006. – №5. – С.14–16.

6. Васенко, В. Е. Алгоритм методики расчета интегрального показателя устойчивого развития региона / В. Е. Васенко // Научный журнал КубГАУ – 2012. – №79. – С. 529–539.

7. Грахов, В. П. Девелопмент как экономическая основа развития рынка жилой недвижимости / В. П. Грахов [и др.] // Фундаментальные исследования. – 2018. – № 6. – С. 94–98.

Сендецкая С. В., к. е. н, доцент

Львовский национальный университет ветеринарной медицины и биотехнологий

им. С. З. Гжицкого, г. Львов, Украина

sveta.s@meta.ua

СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ К БРЕНДИРОВАНИЮ ПРОДУКЦИИ ПТИЦЕВОДСТВА

Производители потребительских товаров активно используют брендинг как эффективное средство продвижения на рынок своей продукции. Фактически современные торговые марки и их рекламные образы сражаются за место в памяти покупателей. Поскольку при покупке таких товаров часто эмоциональные мотивы преобладают над рациональными, то успешными становятся товары, которые имеют определенные преимущества над конкурентами. Эти преимущества и заключаются в узнаваемости брендов, способности покупателей идентифицировать товар при совершении покупок, в создании определенного образа товара.

Количество потребителей, которые готовы покупать товары известных брендов, постоянно увеличивается. При этом бренды при большом выборе однотипных товаров облегчают процесс принятия потребителем решения о покупке.

Согласно исследованиям, человек в среднем запоминает не более четырех торговых марок одной товарной группы [1]. Поэтому производители с помощью маркетинговых коммуникативных инструментов активно пытаются занять свое место в сознании потребителя, чему способствуют как мощные рекламные кампании, так и аргументы, которые близки потребителю, вызывают у него доверие к товару, формируют его образ и даже целые легенды о происхождении.

Необходимо различать правовой и маркетинговый подходы к пониманию бренда. С правовой точки зрения бренд приобретает свое первоначальное значение, то есть – это товарный знак, который обозначает производителя продукта и подлежащий правовой защите. В законах большинства зарубежных стран используется правовое определение, предложенное Американской ассоциацией маркетинга (American Marketing Association) – это «имя, термин, знак, символ или дизайн или комбинация всего этого, предназначенные для идентификации товаров или услуг одного продавца или группы продавцов, а также для отличия товаров или услуг от товаров или услуг конкурентов» [2]. Д. Огилви рассматривает бренд как рыночную категорию, это «неуловимая сумма свойств продукта, его имени, упаковки и цены, его истории, репутации и способов рекламирования. Бренд также является сочетанием впечатления, оказываемого на потребителя, и является результатом его опыта в использовании марки товара» [3, с. 53]. С точки зрения потребительской психологии речь идет о бренде как об информации, хранящейся в памяти потребителей, которая вызывает желание купить товар с конкретной маркировкой.

Брендинг продукции птицеводства в Украине, в частности необработанных яиц и мяса птицы, берет начало в 2001 г. Первыми брендировать свежее мясо птицы начало ОАО «Мироновский хлебопродукт». На сегодняшний день ТМ «Наша Ряба» – лидер в этой категории и занимает более 50% украинского рынка куриного мяса промышленного производства. Компания впервые предложила потребителям качественное охлажденное куриное мясо национального производства и практически сразу приняла решение о необходимости разработки единой торговой марки. Датой создания бренда считается 25 декабря 2001 г., когда ТМ «Наша Ряба» впервые появилась в рекламных сообщениях. Основная идея брендирования заключалась в том, что ком-

пания хотела изменить отношение потребителей к свежему куриному мясу, поскольку еще с советских времен считалось, что курица может быть или замороженная, или синяя и непривлекательная. Компания же предлагала совсем другой продукт. Необходимо было убедить потребителей, что это новый товар, который имеет мало общего с тем, что они до этого видели в торговых заведениях. Это была товарная пропаганда свежей курятины. Выход новой торговой марки на рынок сопровождала яркая трехсерийная рекламная кампания, в основу которой был положен лозунг: «Наша Ряба – это самая свежая курятина».

Через несколько лет после многих рекламных кампаний по результатам аудита бренда стало понятно, что ценность «свежесть» и «вкусовые качества» потребитель уже хорошо усвоил и ассоциирует их именно с брендом «Наша Ряба». Однако конкуренты, особенно местные производители, в своих рекламных сообщениях утверждали, что их мясо более натуральное. Кроме того, возникла необходимость противостоять неформальным вербальным коммуникациям, через которые распространялась информация, что «куриное мясо – это сплошная химия и гормоны». Нужно было преодолеть еще и этот барьер восприятия. В 2009 г. ребрендинг «Нашей Рябы» стал тем инструментом, который бы помог решить эти проблемы. В позиционировании компания отказалась от темы свежести и сконцентрировалась на идее «натуральные продукты для здоровой жизни». Переход к зеленому цвету как основному в фирменном стиле был обусловлен именно изменением позиционирования. Радикальных изменений претерпел и логотип: мультипликационную курочку заменила более запоминающаяся лаконичная надпись.

Другими стали и сами сообщения. Сменяя друг друга, они говорили о высоком качестве продукта, не используя идею свежести, но при этом, продолжая вызывать эмоции «заботы», «теплоты», которые бренд использовал и ранее. Сообщения были конкретные и простые для понимания. В них были не общие фразы: «При выращивании кур используются натуральные корма», а «Наша Ряба» – выращенная на кукурузе». Такие послания считаются более ассоциативными, простыми, понятными, а потому и более эффективными.

Во время ребрендинга ТМ «Наша Ряба» не изменяла своего эмоционального фокуса. Изменив сообщения, бренд стремился оставаться на эмоциональной территории, которую один из ведущих мировых специалистов по бренд-менеджменту Дэвид АAKER называет «sincerity». Бренды этой группы вызывают такие эмоции как «истинный», «теплый», «заботливый», «настоящий», «счастливый», «семейный» ... Эмоции этой группы наиболее востребованы брендами, которые работают с массовыми сегментами рынка и предлагают продукцию с хорошим соотношением качества и цены. Согласно данным исследования, проведенного компанией GFK в январе-декабре 2015 г., показатель спонтанной узнаваемости бренда «Наша Ряба» среди потребителей куриной продукции составил 97%.

Еще один из лидеров отрасли – ООО «Комплекс Агромарс» (ТМ «Гаврилівські курчата») при продвижении продукции также использует эмоции «заботливый», «настоящий», «счастливый». Его телевизионный ролик под названием «Добрые руки» отражает основной слоган ТМ «Гаврилівські курчата»: «Вкус домашней курицы», в котором заложена философия бренда, ориентируемого прежде всего на качество выпускаемой продукции.

Практически одновременно с «Нашей Рябой» в 2001 г. состоялась юридическая регистрация и вывод на рынок яичной торговой марки «Ясенвіт». Это были первые фасованные яйца в индивидуальной упаковке, которые появились на рынке Украины. Агропромышленная группа компаний, которой принадлежит торговая марка «Ясенвіт», не является крупнейшим производителем куриных яиц в Украине. Лидером рынка является агрохолдинг «Авангард», который занимает почти треть промышленного производства яиц. Однако «Авангард» начал брендировать фасованные яйца только в 2011 г., создав торговую марку «Квочка». Заметной рекламной кампанией в поддержку «Квочки» холдинг не проводил, поскольку значительную часть своей продукции экспортировал, соответственно, не было и войны брендов. Лишь в конце 2017 г. на телевидении прошла рекламная кампания ТМ «Квочка», что, скорее всего, связано с нестабильностью экспортной деятельности холдинга из-за периодических всплесков птичьего гриппа и запретом в отдельных ключевых для компании странах импорта украинских яиц. Поэтому «Ясенвіт» сегодня остается самой узнаваемой яичной торговой маркой в Украине.

В 2012 г. агрохолдинг «Овостар Юнион» проводил масштабную всеукраинскую рекламную кампанию, используя собственный патент на новый вид рекламы в Украине. Это были послания непосредственно на скорлупе куриных яиц: «Позвони родным!», «Одевайся

теплее!», «Верь в сказку!», «Живи позитивно!», «Вкусно живи!» и другие. Надписи наносились пищевой краской для маркировки яиц в процессе упаковки на птицефабриках холдинга. Такой оригинальный способ обращения к потребителям был не только рекламно-имиджевым мероприятием, вписывался в общую стратегию бренда и вызвал эмоции приятной неожиданности, заботы, хорошего настроения, но и подчеркнул инновационность бизнеса в целом.

Таким образом, существующие бренды продукции птицеводства позиционируются как натуральный и экологически чистый продукт, изготовленный с соблюдением всех санитарно-гигиенических норм, которые на каждом этапе производства и распределения контролируются непосредственно производителем. Им не присущи ярко выраженные ценности бренда. Обладая определенной популярностью в средствах масс-медиа, они вызывают эмоции заботы, семейности, теплоты и т.п. Все это в сочетании с соответствующими параметрами качества, другими составляющими маркетинговой деятельности обеспечивает их эффективное функционирование на потребительском рынке.

Список использованных источников

1. Новые бренды на рынке мясной продукции – важный фактор конкурентной борьбы / Н. Ф. Небурчилова [и др.]. – // Все о мясе [Электронный ресурс]. – 2014. – №6. – Режим доступа: <http://docplayer.ru/26640253-Novye-brendy-na-rynke-myasnoy-produkcii-vazhnyy-faktor-konkurentnoy-borby.html>.
2. Райс, Л. 22 закона создания брэнда / Л. Райс, Э. Райс; пер. с англ. Ю. Г. Кирьяка. – М. : ООО «Издательство АСТ», 2003. – 149 с.
3. Огилви Д. Огилви о рекламе / Д. Огилви. – М. : Эксмо, 2003. – 232 с.

Бурачек И. В., к.э.н., доцент

Государственный университет «Житомирская политехника»,
г. Житомир, Украина
igor_burachek@ukr.net

Ярмольук Д. И., ассистент

Государственный университет «Житомирская политехника»,
г. Житомир, Украина
dina.yarmolyk@gmail.com

РЕАЛИЗАЦИЯ АУТСОРСИНГА ПРЕДПРИЯТИЯМИ СФЕРЫ ТУРИЗМА

Обострение конкуренции в туристической сфере доказывает недостаточность владения только ресурсным потенциалом для осуществления эффективной экономической деятельности и развития любого предприятия. Развитие туристической отрасли является сложным динамическим процессом, который ориентирован на взаимодействие всех участников внутренней и внешней среды в условиях своевременной и постоянной реакции на ее изменения. Кроме факторов, влияющих на сбалансированность и эффективность использования туристического потенциала, важным является поиск перспективных направлений управления бизнесом для предприятий туристической индустрии, к которым можно отнести аутсорсинг. Механизм управления с применением аутсорсинга позволит обеспечить согласованное взаимодействие элементов всей системы управления туристическими предприятиями.

Туризм является отраслью, компоненты которой определяются в момент потребления услуг посетителями. Посетитель потребляет целый пакет услуг, производимых большим количеством поставщиков. Поставщики туристских услуг конкурируют друг с другом. Однако они вынуждены в определенной степени кооперироваться, когда потребитель нуждается в дополнительных услугах или пакете услуг. Именно поэтому новые туристские структуры маневрируют между конкуренцией и кооперацией поставщиков. Эта тенденция соответствует закономерностям экономики: дальнейшему углублению специализации, опережающему развитию сферы услуг.

Именно поэтому применение аутсорсинга в хозяйственной деятельности предприятий получило распространение, сущность которого заключается в передаче сторонней организации части функций, которые она может выполнить лучше [1, с. 288]. Но внедрению аутсорсинга в практику туризма не уделяется значительное внимание. Существует необходимость в изучении сфер и перспектив применения аутсорсинга в туризме и создании алгоритма выбора партнеров при планировании развития дальнейшей деятельности с его использованием [2, с. 12]. Аутсорсинг как бизнес-модель применяется при размещении длительных заказов на получение от других предприятий

необходимых услуг или при передаче каких-либо функций сторонней фирме [3].

Аутсорсинг дает возможность охватить все сферы деятельности современного предприятия, включая основные производственные процессы. Неизменной для предприятия остается лишь ее ключевая специализация: предоставление туристических услуг. Опыт и квалификация специалистов организаций, выполняющих функции аутсорсера, существующая система знаний и умений, уникальное оборудование и технологии создают основу незаурядности внутренних бизнес-процессов и являются залогом успеха долгосрочной конкурентоспособности туристических предприятий.

Исследования показывают, что аутсорсинг в сфере туризма используется не так часто, как в других сферах экономики. В случае осуществления туроператорского бизнеса возможен аутсорсинг непосредственного сотрудничества с поставщиком туристических услуг; реализация туров через туристические агентства; обслуживание офисов; юридические, транспортные, бухгалтерские, информационно-технические услуги; маркетинговые исследования; аутсорсинг персонала.

Гостиничный бизнес направлен на передачу на аутсорсинг отдельных направлений деятельности: обслуживание территории отеля; охрану отеля и его территории; функции туроператора; экскурсионные функции; организация любых мероприятий; бронирование мест; юридические, транспортные, бухгалтерские, информационно-технические услуги; проведение аудита, маркетинговых исследований.

Реализуя деятельность на экскурсионном обслуживании, на аутсорсинг можно передавать организацию отдыха; экскурсионное обслуживание на местах; юридические, транспортные, бухгалтерские, информационно-технические услуги; проведение аудита, маркетинговых исследований; аутсорсинг персонала.

Важно рассмотреть основные разновидности аутсорсинга в сфере туризма с целью детального исследования объекта и субъекта передачи и взаимодействия аутсорса с аутсорсером. Самой распространенной и используемой классификацией не только в туризме, но и в других сферах бизнеса является классификация аутсорсинга по объектам передачи, в этом качестве могут выступать функции, процессы и ресурсы. По этому признаку выделяют функциональный, процессный и ресурсный аутсорсинг [7].

При реализации функционального аутсорсинга предметом передачи выступают функции, представляющие собой действия определенных отделов компании, для достижения поставленных целей организации. Любая компания имеет множество функций, которые в соответствии со своей деятельностью, также можно передать для выполнения другим компаниям. Поэтому функциональный аутсорсинг туристической компании означает передачу специализированной фирме функций, не связанных с основной деятельностью. Как правило, в зависимости от переданных функций различают аутсорсинг учетных функций, аутсорсинг информационных технологий, а также аутсорсинг сферы обслуживания. Как уже было отмечено, функциональный аутсорсинг чаще всего используется туристическими организациями, но не в полной мере, чтобы не потерять контроль над осуществлением основного вида деятельности.

Аутсорсинг учетных функций характеризуется передачей сфер деятельности компании, связанной с юридическим обеспечением различными видами учета: бухгалтерского, налогового, кадрового.

Аутсорсинг информационных технологий является актуальным в туризме и получает широкое распространение среди предприятий сферы туризма. Рассматривая вопрос с точки зрения экономической составляющей, фирма может значительно снизить затраты, привлекая внешнюю компанию, а не принимая специалиста в штат. Привлечение квалифицированных специалистов фирм-аутсорсеров ИТ-услуг позволяет минимизировать риски, связанные с потерей потенциальной прибыли компании из-за отсутствия возможности обслужить того или иного клиента в связи с перебоями функционирования систем или потерей важной информации вследствие вирусной атаки или внешнего взлома [4].

При аутсорсинге обслуживания предметом передачи выступают второстепенные функции компании, которые не влияют на ее результаты. Это может быть: уборка помещений, питание и другие услуги по обслуживанию. Туристические организации все чаще начинают пользоваться такими аутсорсинговыми услугами.

Процессный аутсорсинг или, другими словами, «аутсорсинг бизнес-процессов» – это передача на внешнее обслуживание процессов, которые являются основой любой организационной системы. Эта разновидность аутсорсинга делится в зависимости от классификации

самих бизнес-процессов, а именно от их значимости по отношению к основному виду деятельности компании. То есть следует различать аутсорсинг основных бизнес-процессов, аутсорсинг вспомогательных бизнес-процессов и аутсорсинг бизнес-процессов управления.

Аутсорсинг основных бизнес-процессов касается передачи за пределы компании процессов, непосредственно связанных с основным видом ее деятельности. Чаще такой вид называют производственным аутсорсингом, так как аутсорсер передает часть цепи производственных процессов или полностью весь цикл производства продукта аутсорсеру. К производственным процессам в сфере туризма следует отнести процессы по формированию, продвижению и реализации туристского продукта. Аутсорсинг основных бизнес-процессов представляет собой передачу специализированной компании процессов, направленных на обеспечение основных процессов, сопровождающих их, и формируют инфраструктуру компании. В туризме к вспомогательным относят процессы, сопутствующие формированию, продвижению и реализации туристского продукта. Переданные процессы обеспечивают основную деятельность, при этом не связанную непосредственно с производством туристского продукта.

Важным и перспективным является аутсорсинг бизнес-процессов управления, сущность которого заключается в передаче высокоуровневых процессов, связанных с управлением персоналом, информацией, финансами, маркетингом, то есть процессов, обеспечивающих общий менеджмент компании. Аутсорсинг бизнес-процессов управления актуален для туристических фирм, но не получил широкого распространения.

Туристические компании широко используют ресурсный аутсорсинг, что означает использование внешних ресурсов вместо собственных. В качестве ресурсов выступают объекты основных средств, нематериальных активов, материально-производственные запасы и другие ресурсы, то есть аутсорсер заимствует у аутсорсера ресурсы, необходимые для ведения бизнеса. Упомянув о ресурсном аутсорсинге, речь идет об аренде технологических, производственных, телекоммуникационных и других мощностей. Кроме того, ресурсный аутсорсинг предполагает использование трудовых ресурсов, то есть аутсорсинг персонала.

В зависимости от применения различают полный и частичный, выборочный, совместимый, промежуточный и трансформационный аутсорсинг [8]. Полный аутсорсинг означает, что туристическое предприятие полностью передало определенную функцию производственного или сервисного процесса. Используя частичный аутсорсинг, предприятие передает только часть своих задач. В свою очередь, ведение деятельности туристической организацией самостоятельно и с сервисным центром одновременно свидетельствует об использовании частичного аутсорсинга. Совместимый аутсорсинг предполагает такую форму взаимодействия, при которой заказчик может сотрудничать сразу с несколькими аутсорсерами. Промежуточный аутсорсинг заключается во владении собственными и высококвалифицированными специалистами и передаче исполнителю услуг части второстепенных функций. Основная цель такого аутсорсинга заключается в привлечении своих специалистов к выполнению основных бизнес-процессов туристического предприятия. Трансформационный аутсорсинг заключается в том, что предприятие приглашает аутсорсера, который полностью реорганизует его деятельность, создает новую базу знаний и навыков, разрабатывает новый конечный продукт или услугу, а затем передает их заказчику. Эта форма аутсорсинга сегодня мало распространена из-за высокой рискованности, потому что исполнитель услуг осуществляет свою работу практически без помощи и независимо от персонала потребителя.

В зависимости от формы взаимоотношений между туристическими компаниями и организациями-исполнителями можно выделить коммерческий и некоммерческий аутсорсинг. Ключевым отличием коммерческого аутсорсинга от некоммерческого является передача функций или процессов на исполнение специализированной фирме на договорно-правовой основе за вознаграждение. В случае некоммерческих отношений необходимо определить, какую цель ставит перед собой некоммерческая организация, выступая в качестве аутсорсера, и за какие средства она будет осуществлять свою деятельность.

В отношении субъектов передачи различают частный и государственный аутсорсинг. Частным принято считать аутсорсинг, при котором в роли заказчика аутсорсинговых услуг выступает организация, имеющая основную цель – извлечение прибыли независимо от вида деятельности. В туризме по такому виду аутсорсинга заказчиком является туристическая организация, осуществляющая туристическую деятельность. В случае осуществления государственного аутсорсинга принято понимать передачу органами государственной власти выполнения функций специализированным компаниям. Использование аутсорсинговых услуг государственными органами в сфере туризма как на федеральном, так и региональном уровнях отражает существование государственного аутсорсинга в туризме.

В рассматриваемой классификации разновидностей аутсорсинга в сфере туризма туристическая компания выступает в роли заказчика аутсорсинговых услуг, но, конечно, возможен вариант, когда туристическая фирма выступает в качестве аутсорсера. При этом применение аутсорсинга в туристических организациях может способствовать повышению эффективности их деятельности, что обеспечит рост налоговых отчислений в бюджеты различных уровней управления организаций, будет способствовать развитию смежных и взаимосвязанных отраслей экономики и повышению занятости населения.

Опыт использования услуг аутсорсеров при организации туров позволяет снизить финансовые затраты до двадцати процентов в связи с более низкими ценами на обслуживание, указанными в договорах между турфирмами-аутсорсерами и посредниками. Такое сотрудничество является взаимовыгодным для всех участников. Аутсорс имеет возможность экономить средства, время и получить услуги по организации туризма гарантированного качества. Аутсорсер пользуется хорошими скидками у посредников и получает агентское вознаграждение от компании [5].

Эксперты ожидают, что в дальнейшем крупные компании будут стремиться работать только с избранными поставщиками и нанимать тех, кто осуществляет глобальный охват существующих и новых рынков [6]. В сфере туризма партнерами, способными решить вышеперечисленные задачи, являются специализированные профессиональные агентства. То есть можно сделать вывод о том, что в сфере туризма используются различные виды аутсорсинга. Практика применения аутсорсинга в сфере туризма показывает, что турфирмы могут выступать не только в роли аутсорса, но и в роли исполнителя аутсорсера.

Сегодня услуги предприятий сферы туризма крайне востребованы, им необходимо улучшать качество обслуживания. Это можно достичь, применяя аутсорсинг, что, в свою очередь, повлечет концентрацию усилий на основных функциях и перераспределении ресурсов, задействованных на второстепенных направлениях; увеличит скорость реагирования на изменения на рынке и адаптация к ним; сократит штат работников; снизит себестоимость функций и одновременно повысит их качество; откроет доступ к новейшим технологиям и поможет накопить опыт [2].

Таким образом, можно утверждать, что возможность внедрения и применения аутсорсинга в туристическом хозяйстве в качестве метода оптимизации расходов является эффективной как для основной, так и для дополнительной деятельности, а также в общей структуре управления туристическим предприятием.

Список использованных источников

1. Александрова, С. А. Аутсорсинг: перспективи застосування на підприємствах туристської індустрії / С.А. Александрова // Коммунальное хозяйство городов: научно-технический сборник. Серия: Экономические науки. – Киев: Техника, 2011. – Выпуск 98. – С. 408-413.
2. Аникин Б. А. Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций [Текст] / Б.А. Аникин. – М. : Инфра, 2003. – 187 с.
3. Аутсорсинг 2011: ТОП-10 тенденций [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.outsourcing.ru/content/rus/315/3153-article.asp>.
4. Аутсорсинг – за и против: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.sib-paritet.ru/story/business/27-autosorsing-za-i-protiv>.
5. Аутсорсинг и деловой туризм: время – деньги [Электронный ресурс]. – URL: http://www.italynews.ru/material_4859.html.
6. Что такое аутсорсинг и чем он полезен для бизнеса [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.pulse.com.ua/chtotakoe-autsorsing-i-chem-onpolezen-dlya-biznesa.html.it>
7. Коток, М. Аутсорсинг логістичних функцій торговельних підприємств / М. Коток // Товари і ринки. – 2011. – №2. – С. 36-45.
8. Скакун, Л. С. Оцінка ефективності бухгалтерського аутсорсингу: систематизація та аналіз підходів / Л. С. Скакун // Міжнародний збірник наукових праць. – 2005. – №3(15). – 616 с.

Мохначев С. А., к.э.н., доцент

Ижевский государственный технический университет имени М.Т. Калашникова,
г. Ижевск, Россия

ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Реализация проектов реструктуризации строительных предприятий предусматривает комплексное преобразование их деятельности: изменение структуры производства, активов, пассивов, а также системы управления с целью повышения устойчивости, конкурентоспособности, доходности, преодоления убыточности и угрозы банкротства [1].

Исследование теории и практики реализации проектов реструктуризации строительных предприятий позволяет определить ряд общих тенденций в реализации подобных проектов. Во-первых, все они связаны с факторами внешней среды, которые изменяются во времени. Во-вторых, на различных этапах жизненного цикла строительных организаций данные проекты необходимы для повышения конкурентоспособности и (или) выживание в кризисных ситуациях. В-третьих, при реализации указанных проектов объектом воздействия является совокупность взаимосвязанных изменений структур. В-четвертых, управление проектами реструктуризации основано на системном, комплексном, инновационном, ситуационном подходах. Необходимо отметить, что постоянные изменения во внешней среде делают процесс реализации проектов реструктуризации строительных организаций повторяемым, при этом нужно понимать, что при каждом цикле необходимо целенаправленно ориентировать и разрабатывать стратегии в соответствии с временной ситуацией [2].

Реализация проектов реструктуризации строительных организаций с помощью метода внедрения инноваций преследует цель дополнения структуры строительного предприятия подразделениями по производству инновационных видов продукции или инновационными способами и средствами традиционных продуктов. При этом в качестве инновационных способов могут выступать методы управления бизнес-процессами.

Необходимо отметить, что в практике управления проектами реструктуризации строительных организаций широко применяются три основные группы инноваций: технологические (процессные) инновации; продуктовые инновации; аллокационные (организационно-управленческие) инновации.

Для проектов реструктуризации строительных организаций посредством технологических (процессных) инноваций характерными являются нововведения, вносимые в процессы взаимодействия предприятия с внешней средой, управления движением материальных запасов и денежных средств на предприятии, общего менеджмента, в технологические процессы выпуска продукции.

В свою очередь проекты реструктуризации строительных организаций посредством продуктовых инноваций связаны с выбором и освоением новых видов деятельности и продуктов строительного предприятия. В ходе реализации проектов реструктуризации строительных организаций посредством аллокационных (организационно-управленческих) инноваций внедряются различные схемы реорганизации строительного предприятия, осуществляется как реструктуризация материальных и нематериальных активов строительного предприятия, так и перераспределение ответственности работников предприятия.

Реализация проектов реструктуризации строительных организаций предназначена для укрепления экономического потенциала хозяйствующих субъектов и обеспечения их функционирования в долгосрочном периоде времени. Эффективное осуществление проектов реструктуризации строительных организаций является объективной предпосылкой к прочности их конкурентных позиций в течение длительного цикла и успешной реализации ими всех своих инвестиционных планов и программ, что обуславливает необходимость учета всех воздействующих на реализацию проекта факторов. Вышеназванные группы факторов авторами сформированы в процессе изучения трудов А. В. Генераловой [3], Е. В. Граховой [4], С. Ю. Ильина [5], Н. М. Квач [6], Н. П. Шамаевой [7], в составе которых выделены две большие группы:

1. Эндогенные факторы:

1) прямые и косвенные инвестиционные возможности:

- а) технологические, инновационные, кадровые возможности;
- б) ожидания управленческих кадров;
- в) уровень и эффективность инвестиционных издержек;
- 2) инвестиционные фазы:
 - а) прединвестиционная фаза (формирование инвестиционной концепции);
 - б) инвестиционная фаза (проектно-изыскательские работы по реализации инвестиционной концепции);
 - в) эксплуатационная фаза (использование результатов проектно-изыскательских работ);
 - г) ликвидационная фаза (завершение инвестиционного цикла).
- 2. Экзогенные факторы:
 - 1) инвестиционный климат:
 - а) экономико-географическое положение;
 - б) уровень инфляции и безработицы;
 - в) уровень развития национального инвестиционного рынка;
 - г) характер национального валютного и налогового законодательства;
 - д) уровень развития высокотехнологичных производств;
 - е) удельный вес в международной торговле;
 - ж) политическая стабильность;
 - 2) инвестиционный конъюнктурный цикл:
 - а) подъем инвестиционной конъюнктуры, обусловленный ростом инвестиционной деловой активности;
 - б) бум инвестиционной конъюнктуры, обусловленный резким увеличением сделок с инвестиционными объектами;
 - в) ослабление инвестиционной конъюнктуры, обусловленное снижением инвестиционной деловой активности;
 - г) спад инвестиционной конъюнктуры, обусловленный низким уровнем инвестиционной активности и резким сокращением сделок на инвестиционные объекты;
 - 3) инвестиционные риски:
 - а) общие инвестиционные риски (рыночные риски, риски процентных ставок, валютные риски, инфляционные риски, неэкономические риски);
 - б) специфические риски (деловые риски, риски ликвидности, операционные риски, кредитные риски, нишевые риски).

Положительные стороны авторского варианта систематизации факторов управления проектами реструктуризации строительных организаций проявляются в следующих аспектах:

1. Адаптированность к конъюнктурным колебаниям на инвестиционном рынке.
2. Исключение альтернативных (вмененных) издержек.
3. Предотвращение морального износа второго рода (потери производительности объектов вследствие научно-технических достижений).

Таким образом, предложенный авторами систематизированный вариант учета факторов при внедрении инноваций при управлении проектами реструктуризации строительных организаций окажет положительное влияние на эффективность деятельности хозяйствующих субъектов отрасли строительства с максимальной степенью результативности и минимальной степенью затратности в долгосрочном периоде времени.

Список использованных источников

1. Бортник, И. М. Инструменты анализа инновационной деятельности малого предпринимательства в России / И. М. Бортник, А. П. Золотарев // *Инновации*. – 2013. – №3. – С. 26–38.
2. Грахов, В. П. Совершенствование теоретических основ управления производственно-экономическим потенциалом строительных организаций / В. П. Грахов, С. Я. Князев // *Научные труды Вольного экономического общества России*. – 2008. – Т. 89. – С. 72–82.
3. Генералова, А. В. Метод Электра-I как инструмент выбора бизнес-стратегии / А. В. Генералова, И. А. Дружинина, И. А. Бондарева // *Дизайн и технологии*. – 2009. – №11 (53). – С. 123–127.
4. Грахова, Е. В. Анализ факторов рисков инвестиционной деятельности в строительной отрасли Российской Федерации / Е. В. Грахова, И. В. Напольских, Д. В. Напольских // *Социально-экономическое управление: теория и практика*. – 2018. – № 1 (32). – С. 88-90.
5. Ильин, С. Ю. Экономика организаций (предприятий) / С. Ю. Ильин. – Ижевск, 2013. – 76 с.
6. Квач, Н. М. Модель добавленной рыночной стоимости в оценке бизнеса / Н. М. Квач, О. А. Кузнецова // *Инновационные технологии управления и права*. – 2015. – № 1 (11). – С. 15-23.

7. Шамаева, Н. П. Взаимосвязи и закономерности регионального инновационного развития / Н. П. Шамаева [и др.] // ЦИТИСЭ. – 2018. – № 1 (14). – С. 1.

Вайцехович Е. С.,
генеральный директор ОАО «Минский завод гражданской авиации №407»,
г. Минск, Республика Беларусь
y.vaitsekhovich@avia407.by

СИНХРОННАЯ МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ

Применительно к нынешним условиям новые инновационные производства мирового уровня не могут быть созданы на базе действующих в Республике Беларусь еще со времен Советского Союза предприятий, промышленный потенциал которых сформировался на основе разделения труда в народнохозяйственном комплексе бывшего СССР. Новые инновационные проекты мирового уровня требуют огромных инвестиций, высококвалифицированной рабочей силы, проверенных рынков сбыта. Национальные предприятия даже при поддержке государства не в состоянии на равных конкурировать с транснациональными корпорациями, поскольку уступают им по финансовым ресурсам, технологиям, научным разработкам, менеджменту.

Наиболее эффективным путем наращивания и удержания позиций в мировом разделении труда для отечественного производства является его модернизация.

Термин «модернизация» в современной теории и практике употребляется на двух уровнях: социальном (на уровне общества) и на уровне конкретных физических объектов (предприятий, организаций) или процессов.

В соответствии с теорией модернизации в обществе решающим фактором выступает преодоление и замена традиционных ценностей, препятствующих социальным изменениям и экономическому росту, на ценности, мотивирующие хозяйствующих субъектов на инновационную деятельность, — разработку, создание и распространение новых технологий и генерирование новых организационно-экономических отношений.

Модернизация – это изменения, как в общественном сознании, так и в сфере материальной жизни человека. Причем сложно сказать, что в данном случае первично: сознание определяет необходимость и сущность модернизации материального окружения человека или наоборот – технико-технологические инновации приводят к изменению сознания людей.

«Модернизация – ввод усовершенствований, отвечающих современным требованиям» [2, с.453].

В современном производстве, экономике и управлении модернизация рассматривается как эффективный инструмент увеличения потенциала производственных и других объектов, а также процессов. Традиционно под модернизацией (от англ. *modern* — современный, передовой, обновлённый) понимают процесс усовершенствования, обновления объекта, приведения его в соответствие с новыми требованиями и нормами, а также показателями качества.

В соответствии с Техническим кодексом установившейся практики "Система технического нормирования и стандартизации Республики Беларусь. Национальный комплекс технических нормативных правовых актов в области архитектуры и строительства. Основные положения" (ТКП 45-1.01-4-2005 (02250)), утвержденным приказом Минстройархитектуры Республики Беларусь от 18.07.2005 № 172, «к модернизации следует относить совокупность работ и мероприятий, связанных с повышением потребительских качеств зданий, сооружений, коммуникаций, их частей и (или) элементов, с приведением эксплуатационных показателей к уровню современных требований в существующих габаритах» (подп. 3.3.5 п. 3) [1].

Данный комплекс мероприятий может быть реализован только в строительстве и архитектуре. Применительно к этой отрасли реконструкция направлена на изменение технических показаний (улучшение планировки здания, увеличение общей площади, восстановление первоначального облика). Однако отнесение модернизации к реконструкции не совсем однозначно, реконструкция – это либо восстановление исходного состояния объекта, либо его коренное переустройство.

Модернизация – это обновление сооружения в связи с его моральным старением, изменение имеющихся объектов с целью наладить выпуск современной продукции и повысить

конкурентоспособность конкретного завода, фабрики.

«Модернизация – совокупность экономических, социальных, культурных, политических перемен, происходящих в обществе в связи с процессом индустриализации, освоения научно-технических достижений»[3].

Модернизация – это не только технический или социальный феномен. Нужно согласиться с мнением (Чуанки Хе), что «модернизация была мировым явлением примерно с XVIII-го века, и наука о модернизации сейчас является междисциплинарной» [4]. Подчеркивая экономическую сущность и роль модернизации, некоторые зарубежные авторы пишут: «Модернизация – это процесс, при котором субъекты экономической деятельности (государство, рабочие, производители) продвигаются вверх по глобальной цепочке создания стоимости, генерируя результаты, в которые вкладывается больше добавленной стоимости, поскольку они более высокого качества и производятся в большем количестве»[5].

Однако, как показала отечественная практика модернизации, не всегда она проводится оптимальным образом: нередко простой основного производства, малая загруженность оборудования и техники, неэффективное использование трудовых ресурсов, неритмичность поставки нового оборудования и внедрение технологий. Практически важно **проводить ее синхронно с основным производством**, без нарушений нормального процесса его функционирования. В этом особенность и новизна новой, синхронной по своей сущности, модели модернизации. Модернизация в современных условиях должна представлять собой синхронизированный с основным производством процесс придания ему новых, более совершенных характеристик при единой управленческой политике. Синхронный характер этих процессов следует из миссии конкретного производства, его востребованности и полезности для общества. Производство – это реализация миссии, а модернизация – поддержка миссии. Причем и основное производство, и модернизация связаны с внешней средой, т. е. инклюзивны по своей сути (рисунок 1).

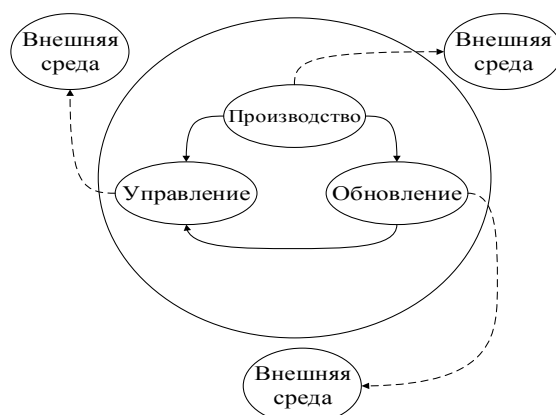


Рисунок 1 – Взаимосвязь процессов модернизации с внешней средой

Синхронная модернизация имеет следующие **главные цели**:

1. Обновление объекта и придание ему более совершенных характеристик.
2. Достижение максимального результата при соответствующих инвестициях.
3. Совмещение во времени и в пространстве с производственными процессами.
4. Оптимизация временных, финансовых, трудовых и других ресурсов.
5. Обеспечение конечной продукции (услугам) конкурентоспособных позиций на внешних рынках.

Фактически такая модернизация – это комплекс инжиниринговых инструментов и действий по адаптации и гармонизации производства к требованиям внешней среды.

Таким образом, **модернизацию производственного объекта в современных условиях можно определить как синхронизированный с основным производством и управлением, а также комплексный и перманентный процесс придания им (производству и управлению) и их результатам новых, более совершенных характеристик.**

Модель синхронной модернизации неизбежно связана с получением реального экономического эффекта. Кроме того, данная модель не влечет таких издержек как вынужденное сокращение персонала вследствие свертывания производства или его неполной занятости, неполной загрузки технологического оборудования, издержек по обслуживанию инфраструктуры и внешних финансовых обязательств.

Модель синхронной модернизации сопряжена с получением и других эффектов:

- работа производства в обычном режиме не связана со снижением деловой активности на рынке;
- сохраняются установившиеся каналы продвижения продукции и логистические схемы;
- поддерживается необходимый уровень трудовой мотивации среди персонала, уверенность в стабильности своей работы и гарантии рабочего места;
- модель синхронной модернизации является гарантией и свидетельством качественного развития производства, повышения его конкурентоспособности;
- технико-технологические и организационно-управленческие инновации в результате такой модернизации материализуются эволюционным путем, т. е. в мягком режиме на основе ежедневной их адаптации к прежней модели производства, что позволяет лучше их понять и воспринять;
- синхронная модернизация в меньшей мере рождает естественное сопротивление изменениям со стороны некоторых работников с жестко обозначенной ролью и статусом в прежней модели производства;
- повышает деловую репутацию и имидж топ-менеджмента предприятия в глазах местных органов власти и отраслевого управления, так как не ставится под угрозу достижение экономических показателей развития и социальных обязательств перед работниками;
- синхронная модернизация позволяет в режиме реального времени оценивать ее результативность, т. е. приобретаемое новое или улучшенное качество технологий, техники, управления, компетенций персонала;
- у работников такая модель формирует чувство сопричастности и, следовательно, ответственности за результаты модернизации;
- вследствие своей перманентности синхронная модернизация обеспечивает постепенное и поэтапное движение в соответствии с мировыми трендами в производстве и управлении, эффективное заимствование лучших образцов товаров и услуг, а также систем управления.

Однако в связи с реальностью нежелательных эффектов синхронная модернизация должна предусматривать систему соответствующих **организационно-экономических компенсаторов**. Роль таких компенсаторов при синхронной модернизации состоит в смягчении и даже нейтрализации последствий реальных ошибок в проведении модернизации. В качестве эффективных организационно-экономических компенсаторов могут выступать: дополнительные инвестиции, системы развития персонала, реконструкция организационной структуры управления, специальные научные исследования, внешняя экспертиза и аутсорсинг, перманентные системы контроля и аудита, нормативное регулирование, системы стимулирования и санкций.

В последние годы в Республике Беларусь модернизировано более пятисот крупных промышленных предприятий. Созданы новые производства в дерево- и металлообработке, строительной и текстильной отраслях, фармацевтике, пищевой промышленности, которые сегодня работают достойно и эффективно.

Список использованных источников:

1. Система технического нормирования и стандартизации Республики Беларусь. Национальный комплекс технических нормативных правовых актов в области архитектуры и строительства [Электронный ресурс]: Основные положения: ТКП 45-1.01-4-2005 (02250), утв. приказом Министерства архитектуры и строительства Республики Беларусь, 18 июля 2005 г., N 172 – Режим доступа: <http://zakonby.net/prikaz/49065-prikaz-ministerstva-arhitektury-i-stroitelstva-respubliki-belarus> – Дата доступа: 19. 04.2019.
2. Экономический словарь/под ред. А. Н. Азрилияна. – М. : Институт новой экономики, 2007. – 1152 с.
3. Модернизация. [Электронный ресурс]. – 2019. – Режим доступа: <http://politike.ru/termin/modernizacija.html> – Дата доступа 18. 04.2019.
4. Chuanqi, He. Modernization Science: The principles and methods of national advancement / China Center for Modernization Research, Chinese Academy of Sciences. – Beijing, China, March 2012. – P.19.
5. Calvo, Angela Garcia. Industrial Upgrading in Mixed Market Economies: The Spanish Case / The London school of economics and political science. – March 2014. – P. 50.

ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ В ПРИГРАНИЧНОМ РЕГИОНЕ НА ПРИМЕРЕ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ

В силу своего расположения приграничные регионы стран являются основными субъектами становления и эволюции экономических отношений между государствами. Приграничное местоположение служит фактором социально-экономического развития региона. Именно данные регионы выполняют ряд важных внешнеэкономических функций. От субъектов приграничных регионов зависит бесперебойность движения товарных потоков при экспорте и импорте товаров. Приграничные регионы являются флагманами интеграционных процессов.

Исключительное месторасположение приграничных регионов накладывает отпечаток на деятельность предприятий всех типов, размеров и форм собственности внутри региона. Близость иностранных рынков оказывает существенное влияние на деятельность предприятий торговли. С одной стороны, создаются угрозы возрастания конкуренции, поскольку к внутренним игрокам на рынке добавляются иностранные, с другой стороны, иностранный рынок для предприятий приграничного региона является более доступным, чем для предприятий регионов, удалённых от границы, что открывает широкие перспективы для экспорта. Особое положение в торговле в приграничном регионе занимают малые и микропредприятия, индивидуальные предприниматели. Благодаря гибкости, зачастую единоличной форме принятия решений, малые субъекты хозяйствования имеют возможность более оперативно реагировать на изменения рынка, более чутко определять тенденции спроса. Малые предприятия часто являются пионерами в торговле, способствуют выводу на рынок новых для региона товаров.

Брестская область как приграничный регион занимает особое положение в экономике страны. Более 30% выпускаемой продукции региона отправляется на экспорт, при этом экспорт продуктов питания составляет четверть общереспубликанского. Основными торговыми партнёрами области являются Российская Федерация, Казахстан, Польша, Германия, Украина, Литва. Основными экспортируемыми товарами являются продовольственные товары и сельскохозяйственной сырьё, машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности. В сфере услуг Брестской области доминируют виды экономической деятельности, непосредственно связанные с торговлей. Такие виды деятельности как оптовая и розничная торговля. Ремонт автомобилей и мотоциклов формируют 8,5% валового регионального продукта области, а транспортная деятельность, складирование, почтовая и курьерская деятельность – 8,6%.

На 1 сентября 2019 г. в Брестской области было зарегистрировано 44064 субъектов малого предпринимательства (микро- и малых предприятий, индивидуальных предпринимателей). Доля Брестской области в общем количестве субъектов малого предпринимательства Республики Беларусь составляет 12,3% и находится на третьем месте по данному показателю после Минска и Минской области. При этом малое предпринимательство региона формирует более 22% налоговых поступлений в бюджет Республики Беларусь от общего количества субъектов малого предпринимательства страны.

Малое предпринимательство формирует 15,4% валового регионального продукта Брестской области, 15,9% валовой добавленной стоимости. Субъекты малого предпринимательства обеспечивают рабочими местами 22,6% среднего числа занятых региона. Доля малых предприятий и индивидуальных предпринимателей в общей выручке от реализации товаров, работ и услуг области за 2018 год составила 24,4%.

В 2018 году микро- и малые предприятия осуществляли розничную торговлю через 2814 торговых объектов. При этом розничный товарооборот составил 1117,6 миллионов рублей. Оптовый товарооборот составил 1380,0 миллионов рублей, что составляет всего 2,5% от общереспубликанского оптового товарооборота микро- и малых организаций. При этом около 89% приходится на Минск и минскую область.

Выручка от реализации продукции микро- и малыми предприятиями Брестской области в 2018 году составила 55313,3 миллионов рублей, себестоимость реализованной продукции – 3385, 1 миллионов рублей. Прибыль малых предприятий – 340,6 миллионов рублей, при этом чистая прибыль – 216,1 миллионов рублей.

Предприятия Брестской области активно участвуют во внешней торговле. В 2018 году количество организаций, участвовавших во внешней торговле (осуществлявших экспорт и (или) импорт товаров), составило 1660 единиц. По данному показателю Брестская область является третьей в республике после Минска и Минской области. На рисунке 1 приведена динамика внешней торговли малых предприятий Брестской области за 2012 – 2018 годы.

Из рисунка 1 видно, что внешняя торговля малых предприятий региона имеет тенденцию к росту. В 2015 году произошёл спад внешней торговли, что может объясняться вступлением в силу договора о создании Евразийского экономического союза и принятием последующих законодательных актов, регулирующих внешнюю торговлю, после которых был неизбежен период адаптации малого предпринимательства к сложившимся условиям функционирования рынка. С 2015 году внешняя торговля малых предприятий области имеет устойчивую тенденцию к росту.

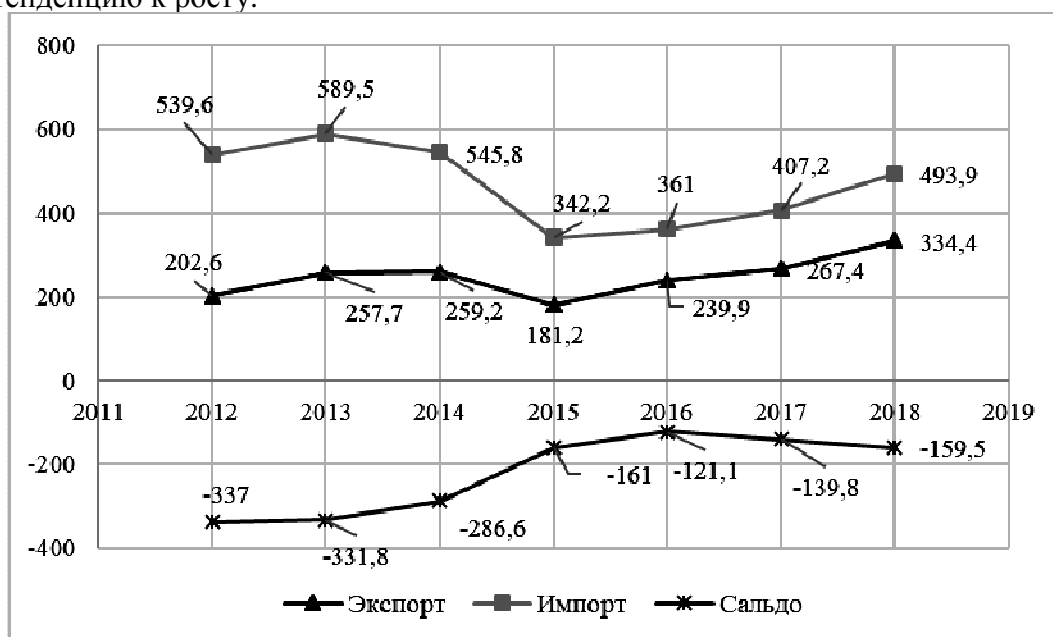


Рисунок 1 – Динамика внешней торговли малых предприятий Брестской области за 2012 – 2018 годы, миллионы долларов США

Функционирование малых торговых предприятий Брестской области подвергается воздействию ряда эффектов, некоторые из которых являются характерными для всех малых предприятий Республики Беларусь, другие же являются специфическими для предприятий, близко расположенных к границе.

К факторам, характерным для малых предприятий в общем, по стране можно отнести следующие:

- Малый объём накопленных резервов, ограниченный доступ к информации о состоянии и конъюнктуре рынка, а также о прогнозируемых направлениях его развития по сравнению с крупными предприятиями.
- Ограниченный доступ к внешним финансовым ресурсам.
- Резкие изменения в национальном законодательстве, которые на уровне предприятия достаточно трудно предугадать, могут негативно сказаться на деятельности предпринимателей практически во всех регионах страны.
- Высокая налоговая нагрузка.
- Сложность конкуренции с крупными торговыми сетями в розничной торговле и крупными поставщиками в оптовой торговле. У крупных торговых сетей и поставщиков есть

возможность применения различных рычагов воздействия на покупателя. Это могут быть скидки, подарки при покупке, возможность использования средств рекламы. Малые предприятия торговли не имеют такого финансового запаса. В то же время у малых предприятий есть возможность занятия ниши в определённых сферах, они лучше знают своих клиентов и их потребности, имеют возможность личного общения с конечным покупателем.

- В то же время маневренность, возможность адаптации к рыночным изменениям, а также изменению основной деятельности.

Основными эффектами, влияющими на деятельность малых предприятий Брестской области как приграничного региона, являются:

- Курсовые риски. Деятельность экономических субъектов, в особенности вовлечённых во внешнюю торговлю, достаточно сильно зависит от курсов СКВ, поэтому сильные колебания курсов внутри страны отрицательно сказываются на их функционировании. Однако в последнее время Правительство Республики Беларусь предпринимает шаги по минимизации использования иностранной валюты во внутренних расчётах. В то же время при расчётах с иностранными поставщиками ориентация на курсы иностранных валют и их возможные изменения является постоянной необходимостью. При этом курсовые риски закладываются в отпускные цены импортной продукции, что неизбежно ведёт к их увеличению.

- Зависимость функционирования предприятий региона от иностранных контрагентов. Большое количество предприятий региона вовлечено во внешнеэкономическую деятельность. При этом негативные тенденции в экономиках стран-контрагентов также отрицательно сказываются на работе субъектов белорусского национального хозяйства.

- Барьеры для ввода новых товаров на рынок. При введении новых товаров на рынок предприятия сталкиваются с определёнными затруднениями. Это могут быть как рыночные барьеры, так и нерыночные. Покупатели могут не принять новый товар или, при благоприятном выходе товара на рынок, у крупных поставщиков может появиться возможность продавать данный товар по более низкой цене. К нерыночным барьерам относится высокая стоимость ввода нового товара на рынок. Продукция определённых категорий до её вывода на рынок должна получить ряд разрешений со стороны государственных органов (центров гигиены, эпидемиологии и общественного здоровья, центров стандартизации, метрологии и сертификации), что влечёт за собой крупные финансовые вливания, поскольку исследования продукции, выполняемые данными организациями, являются дорогостоящими.

- Региональный менталитет. Население приграничного региона имеет доступ к рынкам соседних государств. В случае Брестской области этими рынками являются Польша и Украина. У покупателей есть возможность сравнивать цены на товары, при этом разница между ценами на некоторые импортные товары на национальном и иностранных рынках может достигать 100%. Даже в случаях, когда эта разница не настолько велика (или когда цены приблизительно равны), покупатели, у которых есть возможность покупки товаров за границей, предпочитают иностранных продавцов местным. Так же этому способствует организация так называемых шоп-туров в приграничные города Польши и Украины. На оптовую и розничную торговлю в регионе так же продолжает оказывать влияние челночный бизнес. С одной стороны, это оказывает негативное влияние на величину бюджетных поступлений (недоплата налога на добавленную стоимость, таможенных пошлин, сборов за таможенное оформление, а так же экологический налог). С другой стороны, это говорит о высокой предпринимательской активности населения, которая при благоприятно сложившихся условиях для ведения бизнеса, может быть легализована в форме регистрации индивидуальных предпринимателей и открытия микро- и малых предприятий.

Таким образом, деятельность малых торговых предприятий Брестской области подвержена влиянию определённых факторов, которые, с одной стороны, сдерживают их развитие, с другой стороны, за счёт способности к маневрированию, близости иностранных рынков, дают возможности для расширения деятельности, поиска новых перспективных направлений, использования опыта функционирования предприятий за рубежом.

Однако развитие малого предпринимательства любой сферы невозможно без соответствующей эффективной государственной политики. В настоящее время реализуется ряд проектов, способствующих интеграции малых торговых предприятий на трансграничный рынок. Экономическое сотрудничество является приоритетным направлением в рамках Стратегии трансграничного сотрудничества Люблинского воеводства, Львовской, Волынской и Брестской областей на 2014-2020 гг. Для малых предприятий оптовой торговли также открыт ры-

нок стран Евразийского экономического союза, несмотря на их относительную удалённость.

В настоящее время в стране реализуется Государственная программа «Малое и среднее предпринимательство в Республике Беларусь» на 2016 – 2020 годы, разработана Стратегия развития малого и среднего предпринимательства «Беларусь – страна успешного предпринимательства» на период до 2030 года, реализация некоторых положений которой может существенно улучшить условия функционирования малых предприятий сферы торговли. В частности, создание равных условий функционирования субъектов хозяйствования независимо от форм собственности, сокращение транзакционных издержек бизнеса, совершенствование законодательства о государственных закупках, противодействие монополистической деятельности и формирование конкурентной среды будут способствовать развитию предпринимательства, торговли и это позитивно скажется на социально-экономическом уровне развития Республики Беларусь и регионов.

Список использованных источников:

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 20.09.2019.

2. Власюк, Ю. А. Развитие предпринимательства в рамках трансграничного сотрудничества / Ю. А. Власюк // Вестник БрГТУ. – 2013. – № 3 (81): Экономика. – С. 23–24.

Кулакова Л. О., Муха Т. С., Калиновская Т. С.,

УО «Брестский государственный технический университет»,

г. Брест, Республика Беларусь

ekonomikai@bk.ru

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА КАРШЕРИНГА ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ

Повышение уровня мобильности является актуальной темой, которая в данный момент продолжает развиваться. Научно-технический прогресс, технологические инновации меняют характер мобильности, бросая вызов уже существующим игрокам рынка автомобильных перевозок, а также создавая тактические и стратегические возможности для вхождения новых игроков. Прорывные технологии стимулируют разработку и внедрение новых бизнес-моделей, приближая эру экономики совместного пользования благами. В качестве ключевого аспекта данных трендов выступает обмен автомобилями, и рынок стремится к развитию в этом направлении, ориентируясь на личный комфорт потребителей и улучшения в социальной сфере.

В исследовании Deloitte Global Automotive Consumer говорится о том, что поколение людей, родившихся в период с 1977 по 1994 годы, позитивно рассматривает возможность совместного использования разнообразных видов транспортных средств наряду с владением собственным автомобилем [1]. То есть потенциальный потребительский сегмент оценивается приблизительно в 2 миллиарда человек. В данных условиях провайдеры транспортных услуг, такие как Uber, DriveNow и car2go, испытывают значительный рост. Они предоставляют функции подключения водителей к пассажирам (такси, карпулинг) или пассажиров к транспортным средствам (каршеринг). На развитие последней функции особое влияние оказывает развитие технологий, в частности мобильной связи и Интернета, что позволяет провайдерам предоставлять широкий спектр услуг: от гибких поездок из точки А в точку Б до запланированных поездок в выходные дни. Каршеринг расширяет список преимуществ мобильности для людей, ликвидируя потребность в несении затрат, связанных с владением собственным автомобилем.

В то время как экономика совместного пользования создает все более благоприятные условия для создания стартапов и входа на рынок венчурных инвесторов, игроки-ветераны рынка, такие как, например, OEM-производители (original equipment manufacturer) или компании по аренде автомобилей проявляют значительный интерес к усилению позиций в секторе каршеринга. Данный фактор стимулирует всех участников к развитию не только комфорта и эффективности самих транспортных средств, но и к внедрению последних достижений в области цифровой экономики и автоматизации процесса вождения.

В последние несколько лет темпы роста сектора каршеринга практически удвоились. Особенно это заметно в городах-мегаполисах, где все больше жителей предпочитают альтернативные варианты владению собственным автомобилем в связи с высокими издержками на его содержание. Среди побочных положительных эффектов данного явления наблюдается снижение пробок на дорогах, что влечет за собой улучшение экологической ситуации. В настоящее время на долю Европы приходится около 50% рынка каршеринга. Это примерно 5,8

миллиона пользователей и 68 тысяч автомобилей. Прогноз на 2020 год говорит о совокупном годовом темпе прироста выручки на рынке в 32%.

На данный момент рынок каршеринга делится следующим образом: глобальные провайдеры вроде DriveNow и car2go предлагают свои услуги не только в крупных европейских городах, но и во всей Европе, США и Азии. В это же время небольшие страны и города в основном обслуживаются местными компаниями (например Anytime, Westgroup, Везуха, Hello в Республике Беларусь), имеется значительный потенциал к дальнейшему росту. Некоторые эксперты прогнозируют снижение количества используемых автомобилей в мире более чем на полмиллиона единиц к 2021 году, что связано с активным ростом рынка каршеринга.

Развитие рынка каршеринга можно рассматривать в качестве глобального феномена, показатели динамики которого варьируются в разных странах. К примеру, в данный момент Германия выступает крупнейшим европейским потребителем услуг данного рынка. С 2012 года, когда количество немецких пользователей услуг каршеринга составляло около 260 тысяч человек, наблюдается значительный рост данного показателя. Прогнозы экспертов сводятся к 3 миллиону пользователей в 2020 году. При этом значительного сокращения числа владельцев автомобилей в Германии не предвидится в связи с имеющимися различиями между урбанизированными и провинциальными территориями, что влечет за собой сложности во внедрении каршеринг-сервисов в последних. Также свою роль играет эмоциональная привязанность немцев к личному транспорту.

Рост доли рынка каршеринга в мировой экономике обуславливается не только инновационными подходами, но и многообразием бизнес-моделей, появляющихся с течением времени. Различные сервисы дифференцируют спектр своих услуг для пользователей с разным опытом вождения, финансовыми возможностями, потребностями в комфорте. Помимо вышеперечисленных важным фактором выступает гибкость сервиса, которая выражается диапазоном обслуживания (т. е. какие расстояния при помощи данного сервиса клиент может преодолеть). По последнему фактору все каршеринг-сервисы можно разделить на следующие категории: free-floating (когда пользователь может брать и оставлять автомобиль в любой точке обслуживаемой территории) и стационарные B2B/B2C сервисы.

В этих категориях есть свои плюсы и минусы: в то время как free-floating сервисы предоставляют большую гибкость услуг, соревнуясь с региональными сервисами такси и крупными игроками вроде Uber, стационарные провайдеры предлагают большие расстояния для поездок. Серьезным источником роста рынка B2B-каршеринга выступают корпоративные клиенты: сотрудники компаний, использующих данный сервис, получают доступ к транспорту, предлагаемому компанией-провайдером. Благодаря этому компании-покупатели могут сократить затраты на содержание собственного автопарка. Следует также отметить бизнес модель P2P (peer-to-peer), активно развивающуюся во Франции. Данная модель подразумевает предоставление одними людьми своих автомобилей другим в аренду при помощи специальных платформ. В сравнении с традиционными каршеринг-сервисами модель P2P больше соответствует альтернативе краткосрочной аренды автомобилей и позволяет совершать поездки на большие расстояния.

Каршеринг успешен во всех ведущих странах Европы, при этом ведущие бизнес-модели каршеринга от страны к стране различаются. Наблюдается положительная динамика как по росту количества автомобилей, предоставляемых сервисами, так и по числу постоянных пользователей, число которых к 2020 году ожидается на уровне 15 миллионов (см. рисунок 1). На данный момент Европа занимает 50% мирового рынка каршеринга.[2]

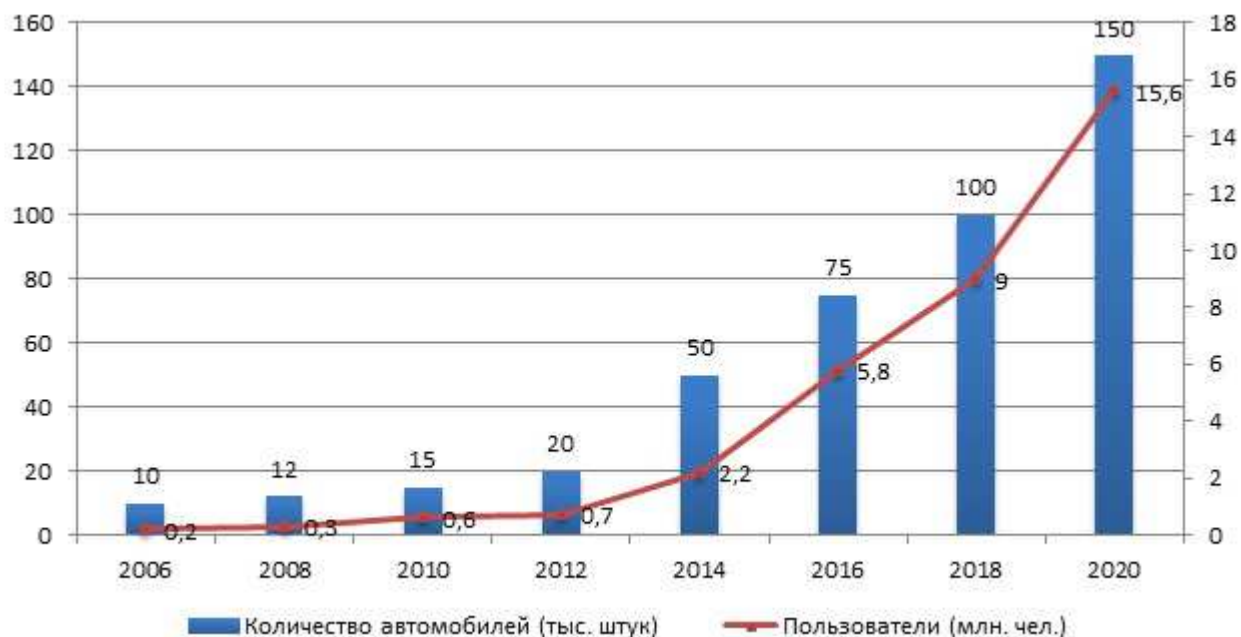


Рисунок 1 – Динамика развития европейского рынка каршеринга

В большинстве стран доминирующую позицию занимают местные провайдеры, однако в некоторых случаях с ними конкурируют и глобальные компании, например, DriveNow и car2go, которые предоставляют свои услуги во многих европейских странах.

Список использованных источников

1. Deloitte Global Automotive Consumer Study [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/us/Documents/manufacturing/us-global-automotive-consumer-study-2019.pdf>. – Дата доступа: 29.09.2019.

2. Car Sharing In Europe [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/de/Documents/consumer-industrial-products/CIP-Automotive-Car-Sharing-in-Europe.pdf>. – Дата доступа: 29.09.2019.

РАЗДЕЛ 5 УЧЕТНЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ СТРАТЕГИЙ

dr hab. Mazur B. Prof. PL, dr Jabłczyńska G., adiunkt PL
Politechnika Lubelska,
Lublin, Polska
b.mazur@pollub.pl; g.jablczynska@pollub.pl

KULTURA ORGANIZACYJNA I JEJ SPOŁECZNO-RELIGIJNE DETERMINANTY

Osiągnięcie przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwa uwarunkowane jest czynnikami dwojakiej natury, z których jedne noszą nazwę „twardych” a drugie „miękkich”. Czynniki „twarde”, do których zalicza się technologię szybko przenikają granice państw i bramy przedsiębiorstw będąc łatwymi do naśladowania, dlatego też coraz większego znaczenia nabierają czynniki „miękkie”, do których zalicza się kulturę przedsiębiorstwa.

Znaczenie kultury w organizacji określił J. Koziński uznając, że „kultura ma istotne znaczenie w najbardziej efektywnych przedsiębiorstwach. Symbole, rytuały, język, zwyczaje i filozofia zarządzania wpływają na silniejsze powiązanie pracowników z losami zakładu. Kształtują ich tożsamość i charakter. Wpływają na motywację załogi. Często są źródłem dumy. Przedsiębiorstwo przestaje być jedynie maszynką do produkowania zysku, staje się jednocześnie środowiskiem psychologicznym o wymiarach humanistycznych.”²

Kultura przedsiębiorstwa to jego kultura organizacyjna, która przez praktyków i teoretyków organizacji uznana została za psychologiczny majątek organizacji, dzięki któremu można

² T.J. Peters, R.H. Waterman, *In search of excellence*, op. cit., za: J. Koziński, *Charakter przy maszynie*, (w:) Człowiek wielowymiarowy, Wyd. Ak. „Żak”, Warszawa 1998, s. 212.

przewidzieć zasoby finansowe organizacji za pięć lat.³

Określeniem *kultura organizacyjna* po raz pierwszy posłużył się E. Jacques, przeprowadzając w latach 40. XX w. badania w fabryce Glacier⁴. Jednakże już znacznie wcześniej, w latach trzydziestych ubiegłego stulecia, grupy badaczy pod kierunkiem E. Mayo i F. Roethlisbergera, zwróciły uwagę na znaczenie klimatu społecznego oraz występowanie norm i zwyczajów w obrębie grup funkcjonujących w badanych zakładach Hawthorne. O możliwości powstawania zrębów kulturowych dosyć obszernie pisano także w latach 50. ubiegłego wieku⁵. Określenie to coraz częściej pojawiało się w latach 60. XX wieku, kiedy to lawinowo ruszyły badania inspirowane ustaleniami E. Mayo i F. Roethlisbergera⁶. Podobny termin „kultura korporacyjna” powstał w latach 70. ubiegłego wieku.

W tym okresie powstało wiele prac o podstawowym znaczeniu dla dzisiejszego rozumienia kultury organizacyjnej z punktu widzenia antropologii. Zagadnienie kultury w organizacji stało się szczególnie aktualne na przełomie lat 80. i 90. w związku ze szczególnym zainteresowaniem tym tematem socjologii organizacji i psychologii zarządzania. Rozkwit literatury na ten temat wiąże się z pojawieniem się na rynku wydawniczym pozycji takich autorów, jak W.A. Ouchi, T.E. Deal i A.A. Kennedy, R. Pascale i A. Athos, T.J. Peters i R.H. Waterman, G. Hofstede, L. Smircich, E. Schein i wielu innych.

Kultura jest niezwykle ważnym, ale nie jedynym czynnikiem wpływającym na zarządzanie i funkcjonowanie organizacji. Z uwagi na to, że jest odpowiedzialna za tworzenie niepowtarzalnych zachowań uczestników organizacji, widocznych w działaniu ludzi i stylu przywództwa, winna być przedmiotem systematycznej analizy. Na kształt kultury danej organizacji wpływ mają liczne czynniki, dlatego też w badaniu niezbędny jest model integrujący.

Przy przyjęciu zintegrowanego modelu statusu kultury organizacyjnej należy założyć, że jej wartości są determinowane i kształtowane przez szereg czynników o charakterze zarówno endogenicznym, jak i egzogenicznym. Czynniki te tworzą określony spłot wzajemnie ze sobą powiązanych zależności, w wyniku których powstaje określony typ kultury organizacyjnej. Czynniki endo i egzogeniczne wpływające na kulturę organizacji można uporządkować i pogrupować zgodnie z jednym z trzech sposobów zaproponowanych przez A. Browna i D. Drennana, G. Aniszewską i I. Gielnicką oraz A.K. Koźmińskiego i W. Piotrowskiego.

A. Brown i D. Drennan wskazują na trzy podstawowe grupy elementów kształtujących kulturę organizacyjną poszczególnych przedsiębiorstw: kulturę narodową, regionalną oraz lokalną, w jakiej działa przedsiębiorstwo, czynniki związane z założycielem lub liderem organizacji, jego wizją, stylem zarządzania, oraz rodzaj podejmowanej działalności.⁷ G. Aniszewska i I. Gielnicka za czynniki kulturotwórcze uznały te, które są związane z otoczeniem, z organizacją i z jej uczestnikami.⁸ A.K. Koźmiński i W. Piotrowski zaproponowali agregację zmiennych zewnętrznych i wewnętrznych interferujących z kulturą organizacyjną. Do ważnych czynników wpływających na kulturę organizacji zaliczyli oni typ otoczenia, typ organizacji, cechy organizacji oraz cechy uczestników organizacji.⁹

Dokonana przez A.K. Koźmińskiego i W. Piotrowskiego agregacja zmiennych wchodzących w interakcję z kulturą organizacyjną obejmuje dwie grupy zmiennych: wewnętrzne i zewnętrzne. Do zmiennych zewnętrznych zaliczyli oni:

Typ otoczenia - Jednostki i organizacje działające w określonym otoczeniu znajdują się z nim w ciągłej interakcji. Na normy i wartości ich uczestników oddziałują więc normy i wartości wykształcone przez kulturę narodową działającą w danym kraju organizacje, jak również kultury regionalne, lokalne oraz aktualny system wartości społeczeństwa. Wzorce wynikające z kultury narodowej wpływają, z różną siłą oddziaływania, na wszystkie elementy systemu społeczno-kulturowego organizacji. Na charakterystykę kultury organizacyjnej przedsiębiorstwa oddziałuje również kultura regionalna oraz kultura branży, w którym przedsiębiorstwo funkcjonuje¹⁰;

Cechy uczestników - Każdy uczestnik organizacji wnosi do kultury organizacji własne doświadczenia, „prywatne” normy i wartości, jak również własne punkty widzenia, oceny, style za-

³ G. Hofstede, *Kultury i organizacje*, op. cit., s. 55.

⁴ Ł. Sułkowski, *Kulturowa zmienność organizacji*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2002, s. 53.

⁵ D.J. Hickson, D.S. Pugh, *Management Worldwide. The Impact of Societal Culture on Organizations around the Globe*, Penguin Books, London 1995, s. 6-8.

⁶ R.B. Kuc, J.M. Moczydłowska, *Zachowania organizacyjne*, op. cit., s. 349.

⁷ A. Brown, *Organizational Culture*, Pitman Publishing, London 1998, s. 42; D. Drennan, *Transforming Company Culture*, McGraw-Hill, London 1992, s. 58.

⁸ G. Aniszewska, I. Gielnicka, *Firma to ja, firma to my. Poradnik kultury organizacyjnej firmy*, Ośrodek Doradztwa i Doskonalenia Kadr, Gdańsk 1999, s. 44-59.

⁹ A. K. Koźmiński, W. Piotrowski, *Kierowanie. Teoria i praktyka*. PWN, Warszawa 1999, s. 465.

¹⁰ J. Chatman, K. Jehn, *Assesing the relationship between industry characteristics and organizational culture: how different can you be?* “Academy of Management Journal”, 1994, vol. 37, s. 522-553.

chowania. Nie bez znaczenia jest także struktura wiekowa i płeć pracowników. Tam, gdzie przeważają pracownicy starsi wiekiem kultura będzie oparta na takich wartościach jak tradycje, bezpieczeństwo. Gdy mamy do czynienia z pracownikami młodszymi, obserwować możemy większe skłonności do ryzyka oraz otwartość na zmiany. W przedsiębiorstwie sfeminizowanym wzorce kulturowe są zazwyczaj inne niż w firmie o przewadze mężczyzn. Mężczyźni łatwiej tworzą zwarte zespoły i wytwarzają silniejsze więzi niż kobiety, są natomiast mniej tolerancyjni wobec jednostek nieprzystosowanych i innych niż większość z nich.

Do cech zmiennych wewnętrznych zaliczyli:

Typ organizacji - Na kulturze organizacji odbija się każda zmiana sytuacji gospodarczej. Czasy kryzysu wymagają większej dyscypliny członków organizacji. Natomiast w czasach dostatku można sobie pozwolić na większy luz. Kultura organizacji zależy także od tego, z jaką branżą i technologią mamy do czynienia. Duże znaczenie ma również forma własności;

Cechy organizacji - Istotne znaczenie dla kultury organizacji danej firmy ma jej wiek, historia i wielkość. Na przykład typowymi cechami starych organizacji z długimi tradycjami są rytualizm i konserwatyzm. Natomiast to czy kultura organizacji jest skoncentrowana wokół takich wartości jak dyscyplina, posłuszeństwo, lojalność i czy opowiada się za większą samodzielnością pracowników zależy głównie od dominującego w organizacji stylu zarządzania.

Najczęściej wskazywanym i analizowanym czynnikiem zewnętrznym determinującym wartości kultury organizacyjnej jest kultura narodowa. Badanie dowodzą, że łączenie kultury organizacyjnej z kulturą narodową skutkuje wysoką satysfakcją z pracy¹¹, usprawnia procesy decyzyjne¹² i jest pozytywnie skorelowane z efektywnością działań w organizacji¹³. Potwierdza to ostatecznie tezę, że organizacje nie posiadają swojej własnej kultury organizacyjnej, która byłaby niezależna od kultury społecznej, w której działają¹⁴, i że zachodzi dyfuzja wartości i norm z kultury społeczeństwa do kultury organizacyjnej¹⁵. Możliwe jest również oddziaływanie zwrotne, choć – jak się wydaje – zachodzi ono na mniejszą skalę ze względu na wielkość zbiorowości oraz siłę zakorzenienia wartości i norm.

Analizując zagadnienie kultury organizacyjnej przedsiębiorstw nie sposób pominąć kwestii religii, ponieważ może ona posłużyć do wyjaśnienia tych aspektów, które nie są wyjaśnione drogą badań kultury narodowej. Kultura jest zbiorem wartości religijnych, które są „przynajmniej częściowo, indywidualne dla osób żyjących w tym samym środowisku społecznym”¹⁶.

Oddziaływanie religii na proces pracy jest nie do przecenienia, ponieważ praca i religia wraz z ich wzajemnymi relacjami są fundamentalną częścią ludzkiego społeczeństwa¹⁷. Dotychczasowe, niezbyt liczne badania, potwierdziły istnienie zależności między religią a postawami wobec pracy, dowiodły także związku religii z motywacją, satysfakcją z pracy a nawet zaangażowaniem w pracę. Rola religii polega na tym, że wyposaża ona swoich wyznawców w system wartości, zgodnie z którymi należy żyć, ale odnoszą się one także do środowiska pracy. Badania dowodzą także, że pracownicy zwracają się do Boga, kiedy zmuszeni są podejmować trudne decyzje. Praktycy biznesu za imperatyw przyjmują twierdzenie o konieczności rozumienia roli religii, jako że silnie oddziałuje ona na życie organizacyjne¹⁸. Rolę religii doceniają także niektórzy spośród teoretyków zarządzania, uznając religię za drugą pod względem ważności, po narodowości, kulturową zmienną wymiaru indywidualizmu.

Киевич Д. А., магистрант

¹¹ J.R. Lincoln, R. Hanada, J. Olson, *Cultural orientations and individual reactions to organizations: a study of employees of Japanese armed forces*, "Administrative Science Quarterly" vol. 26, 1981, s. 93-115.

¹² J. Misumi, *Decision-making in Japanese groups and organizations*, (w) *International Perspectives on Organizational Democracy*, eds. B. Wilpert, A. Sorge, Wiley, New York 1984.

¹³ G.R. Ferris, J.A. Wagner, *Quality circles in the United States: a conceptual re-evaluation*, "Journal of Applied Behavior Science" vol. 21, 1985, s. 155-167.

¹⁴ *The International Handbook of Organizational Culture and Climate*, red. C.L. Cooper, S. Cartwright, P.C. Earley, John Wiley & Sons, West Sussex 2001.

¹⁵ Por. Cz. Sikorski, *Organizacyjne uczenie się jako forma kształtowania kultury organizacyjnej*, (w) red. Sitko-Lutek, *Organizacyjne uczenie się w rozwoju kompetencji przedsiębiorstw*, C.H.Beck Warszawa 2009, s. 113.

¹⁶ Kankaanranta-Jännäri, J. *The relationship between organizational culture and individual values: a comparative study between Estonia and Finland*, in *National and International Aspects of Organizational Culture*. M. Vadi, A. Reino, and G. Hämmäl, eds. Tartu University Press, Tartu 2006, s. 209–223.

¹⁷ Davie G., *Sociology of Religion*, Sage, Thousand Oaks, CA, 2007.

¹⁸ Parboteeah K.P., Cullen J.B., Paik Y., *Religious Groups and Work Values, A Focus on Buddhism, Christianity, Hinduism, and Islam*, "International Journal of Cross Cultural Management", 2009 vol.9(1), s. 51-53.

ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЕДОЛЛАРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Мы все являемся свидетелями того, что в течение нескольких последних лет Россия, Китай, Индия и ряд других стран скупают огромные объёмы золота, в основном, чтобы пополнить валютные резервы своих Центральных банков, которые до этого момента содержались, по большей части, в долларах и евро. И если до недавнего времени было непонятно почему это происходит (*в течение нескольких лет на рынке золота крупнейшими покупателями физического золота были Центральные банки Китая и России*), то спустя время стало ясно, насколько глубокой была стратегия, которую они реализовывали, просто создавая доверие к своим валютам на фоне растущих долговых проблем глобальной экономики, экономических санкций и воинственного настроения торговой верхушки Вашингтона.

Таким образом, как нам видится, Китай и Россия, присоединившиеся к своим основным торговым партнёрам в странах БРИКС (*Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южная Африка*) и странам-партнёрам евразийских стран Шанхайской организации сотрудничества (*ШОС*), собираются завершить создание новой денежной альтернативы доллару. Этот шаг был исторически предопределён, хотя и до определённого момента не было определённой ясности, поскольку это, прежде всего, стратегия для освобождения независимых государств от доллара и от их уязвимости к дальнейшим санкциям США и финансовой войне на фоне долларовой зависимости. Это в конечном итоге должно произойти [1].

Что касается Республики Беларусь, то проблема с начала самой долларизации белорусской экономики обрела актуальность ещё на закате существования СССР. Мы хорошо помним, как в конце 80-х начале 90-х годов сбережения граждан начали стремительно девальвироваться, теряя свою покупательную способность. Основными причинами для этого стали отсутствие товарного обеспечения и некорректные экономические действия руководства СССР. И последствиями всего этого стал стремительный рост цен, скачок валютного курса и рост недовольства населения. Логичным решением на тот момент оказалась привязка цен и тарифов к курсу иностранной валюты. Преимуществом привязки цен к доллару была тогда его стабильность, и, как следствие, стабильные цены, но, в то же время, это оказывало влияние на валютный курс и обесценивало национальную валюту.

Выделим также и тот факт, что финансовая долларизация вообще тесно связана с валютным замещением и отражает эффект «недостаточного доверия к монетарной политике». Искусственное снижение процентных ставок в иностранной валюте частично может привести не к изменению валюты депозитов в пользу национальной, а к увеличению наличной иностранной валюты в качестве средства сбережения. В целом обычной реакцией домохозяйств на экономическую рецессию является увеличение склонности к сбережениям при снижении склонности к заимствованиям. Особо подчеркнём, что в настоящее время в зависимости от динамики валютного курса имеет место или девальвация (снижение обменного курса валюты страны, когда её товары на международном рынке становятся дешевле, а товары, купленные за границей, дороже), или ревальвация (когда обменный курс национальной валюты повышается).

Исходя из выше сказанного, тема долларизации экономики Республики Беларусь являлась постоянно. Так, например, с 2009 г. основная цель долларизации заключалась в том, чтобы максимально снизить зависимость экономики Республики Беларусь от внешних шоков. Сейчас часть мер Национального банка Республики Беларусь направлены на снижение уровня долларизации и осуществляется это посредством процентной политики путём прекращения выдачи новых лицензий на право осуществления расчётов в наличной иностранной валюте, а также снижения уровня процентных ставок по депозитам в иностранной валюте (*всё это делается для того, чтобы сделать национальную валюту более привлекательной в качестве средства сбережения*). Исключения были сделаны только для случаев, предусмотренных законодательными актами Республики Беларусь.

В 2017 г. Национальный банк Республики Беларусь прекратил выдачу разрешений авиаперевозчикам и медучреждениям на расчёты в валюте с физическими лицами. Было объявлено, что ранее выданные разрешения будут действительны до окончания срока их действия. Летом 2017-го года Национальный банк Республики Беларусь также перестал выдавать

новые и продлевать уже действующие разрешения для страховых компаний по расчётам в валюте по некоторым договорам страхования физлиц:

- страхования жизни,
- страхования дополнительной пенсии.

И как результат, в 2017 году Национальный банк Республики Беларусь предоставил информацию о том, что уровень долларизации экономики существенно снизился. За год с мая 2016 г. по май 2017 г. доля валютных депозитов в общем объёме упала с 75% до 69,3%.

В тоже время за период с 2017 г. по 2019 г. пассивы банков Республики Беларусь выросли с 24641,5 млн. рублей до 32828,9 млн. рублей в национальной валюте и с 39825,6 млн. рублей до 40877,5 млн. рублей в иностранной валюте, то есть увеличились на 8187,4 млн. рублей и 1051,9 млн. рублей соответственно. Если сравнивать пассивы в белорусских рублях и иностранной валюте, то видно значительное различие. Это говорит о том, что клиенты банков Республики Беларусь всё ещё предпочитают использовать денежные средства в иностранной валюте (Рис. 1).

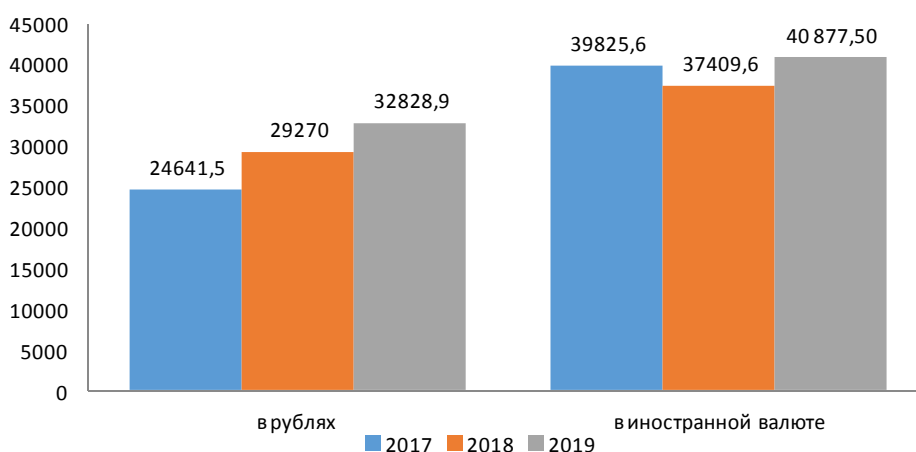


Рисунок 1 – Пассивы банков Республики Беларусь за 2017-2019 годы, млн. рублей

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [2]

Что касается привлечённых средств от резидентов Республики Беларусь, то данные рисунка 2 свидетельствуют о том, что привлечённые средства от резидентов Республики Беларусь значительно увеличились как в рублях, так и в иностранной валюте, а именно: средства в белорусских рублях увеличились с 2017 г. по 2019 г. на 4747,5 млн. рублей, а в иностранной валюте на 2966,1 млн. рублей. В 2017 году средства в иностранной валюте превышают средства в рублях на 55,6%, а в 2019 году на 66,03%. Несмотря на то, что общая сумма привлечённых средств за этот период увеличились, всё равно большее количество средств резиденты Республики Беларусь вкладывают в иностранную валюту.

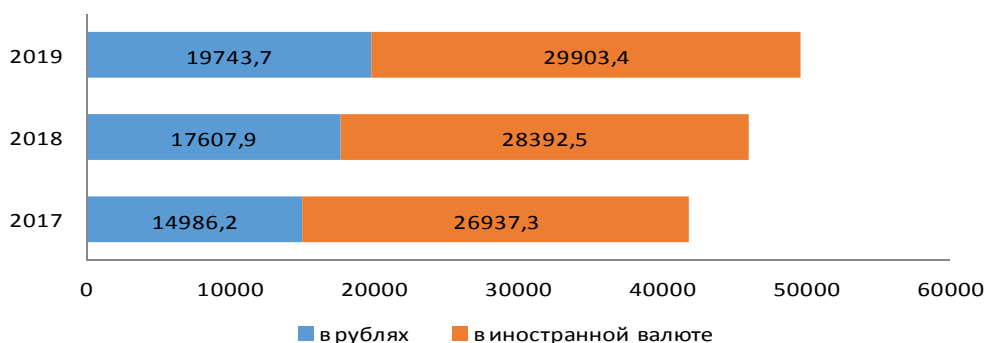


Рисунок 2 - Привлечённые средства от резидентов Республики Беларусь за 2017-2019 гг. млн. рублей

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [2]

Что же касается привлечённых средств от нерезидентов Республики Беларусь (для нерезидентов национальной валютой являются иностранные валюты), то по данным рисунка

З также прослеживается значительная разница между привлечёнными средствами в рублях и иностранной валюте. Так, в период 2017-2019 гг. сумма вкладов в белорусских рублях увеличилась на 96,3 млн. рублей, а в иностранной валюте – уменьшилась на 950,9 млн. рублей. Несмотря на то, что сумма привлечённых средств нерезидентов Республики Беларусь в 2019 году в иностранной валюте снизилась по сравнению с 2017 годом, она всё равно преобладает над привлечёнными средствами в белорусских рублях на 10246,3 млн. рублей.

Таким образом, клиенты банков РБ по-прежнему предпочитают вкладывать денежные средства в иностранной валюте. Средства в иностранной валюте занимают больший удельный вес в пассивах банков.

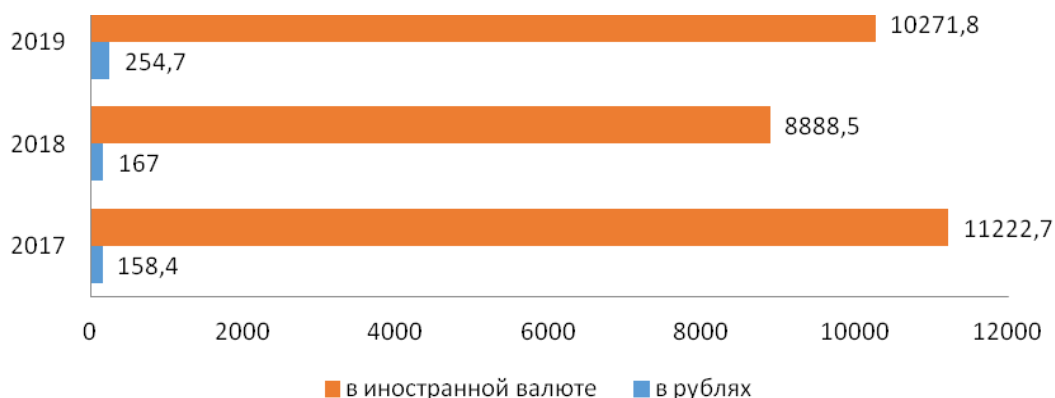


Рисунок 3 - Привлечённые средства от нерезидентов Республики Беларусь, за 2017-2019 гг., млн. рублей

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [2]

И что же делать, чтобы изменить ситуацию? Уменьшение ставок Национального Банка Республики Беларусь кажется довольно медленным, особенно, если учесть то, что темпы инфляции должны сократиться намного быстрее. В 2020 году инфляцию планируется уменьшить до 5%. Согласно Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы, Национальный банк планирует держать ставки по кредитам на уровне, примерно в 2 раза превышающем инфляцию [3].

При этом на фоне падения ставок по кредитам должна быть обеспечена положительная в реальном выражении доходность банковских сбережений. Более того, установлено, что развитие финансового рынка в Республике Беларусь направлено на создание для населения привлекательных сфер вложения денег, а для реального сектора экономики – предоставление новых, более доступных источников финансирования. В качестве сфер вложения денег, которые предполагается создать, указаны инвестиционные фонды, а также система жилищных строительных сбережений. Помимо этого, планируется обеспечить развитие уже существующего рынка акций и облигаций.

Также в соответствии с Постановлением № 612 Правления Национального Банка Республики Беларусь юридическим лицам – резидентам и индивидуальным предпринимателям Республики Беларусь с 1 марта 2019 г. предоставлено право проводить валютные операции, связанные с движением капитала, без разрешения Национального банка. К таким операциям, например, относятся: приобретение у нерезидента ценных бумаг, выпущенных нерезидентами; размещение денежных средств в иностранных банках; покупка недвижимости за пределами Республики Беларусь и др. [4].

Таким образом, процесс дедолларизации экономики Республики Беларусь хотя и медленно, но начал приносить определенные результаты. В тоже время на данном этапе этого недостаточно, чтобы снизить зависимость экономики Республики Беларусь от внешних шоков, а также обеспечить макроэкономическую и финансовую стабильность. И работа в этом направлении, скорее всего, будет продолжена.

Список использованных источников:

1. Киевич, А. В. Дедолларизация мировой экономики как объективная реальность / А. В. Киевич // Вопросы экономики и права. – 2017. – № 108. – С. 33–37.
2. Статистический бюллетень [Электронный ресурс] / Национальный банк Республики Беларусь. – 2019. – №1. – Режим доступа: <https://www.nbrb.by/Publications/bulletin/>

Stat_Bulletin_2019_01.pdf . – Дата доступа: 27.06.2019.

3. Об утверждении Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы [Электронный ресурс]: Указ Президента Республики Беларусь // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/News/?id=8362>. – Дата доступа: 27.03.2019.

4. О некоторых вопросах проведения валютных операций [Электронный ресурс]: постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 19 декабря 2018 г. № 612 // Национальный банк Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by/News/?id=8362>. – Дата доступа: 27.06.2019.

Одинцова Т.М., к.э.н., доцент
ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет»,
г. Севастополь
odintsova06@mail.ru

ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ФОРМИРОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Глобальная информатизация всех сфер общественной жизни, динамичное развитие цифровых технологий и формирование нового социально-экономического ландшафта позволяют говорить о новой экономике, в которой информационные ресурсы приобретают стратегическое значение и становятся определяющими факторами в создании стоимости. Часто определяя новую экономику как цифровую, большинство ученых отмечают ее ориентацию и создание высокотехнологичной информационной среды поддержки бизнес-моделей и экосистем, обеспечивающую устойчивое экономическое развитие.

Формирование цифровой экономики выдвигает новые требования к бухгалтерскому учету и предполагает переосмысление его роли в глобальной информационной среде, содержательных и методологических акцентов. Тем более что серьезную обеспокоенность вызывают все чаще высказываемые сомнения относительно будущего бухгалтерского учета - и как полноценной академической дисциплины, и как вида востребованных практик, и как самодостаточной в недалекой перспективе профессии.

Также основанием для беспокойства является тенденция снижения интереса к информации финансового учета; за последние несколько десятилетий все слабее коррелируют цены на акции и показатели, рассчитанные по отчетным данным (прибыль, рентабельность, денежные потоки). Инвесторы используют для принятия решений альтернативные модифицированные показатели, такие как EVA, CVA, MVA, CFROI и другие. Менеджеры также в принятии решений опираются на альтернативные системы показателей, включающие финансовые и нефинансовые параметры деятельности, например сбалансированные оценочные показатели (BSC). Тенденцию подтверждает динамичное развитие нефинансовой отчетности, в частности, за последние 10 лет количество инструментов, определяющих требования к отчетам по устойчивости, возросло в 6,5 раз (в 7 раз обязательные, в 5,4 раза – добровольные отчеты).

Недостаточная удовлетворенность информационным продуктом учета инициирует активизацию научных поисков, проводимых академическим сообществом. Это подтверждается значительным количеством разработок, определяемых авторами как парадигмы, теории, концепции и виды учета. К ним можно, в частности, отнести: институциональную теорию учета (Панков В. В., Жук В. Н., Чайковская Л. А., Поленов С. Н.), поведенческий или бихевиористский учет (Девайн К. Бирнберг Д, Шиелд М., Рожнова О. В., Каморджанова Н. А.), актуарный учет (Ивашкевич В. Б., Шигаев А. И.), корпоративный сетевой учет и виртуальную бухгалтерию (Крохичева Г.Е.), инжиниринговую теорию учета (Ткач В. И., Шумейко М. В.), ситуационно-матричную модель учета (Кольвах О. И.), многоцелевой и глобальный учет (Голов С. Ф.), идеальный учет (Пушкарь М. С.) и другие [1].

В англоязычной специальной литературе также ведутся активные обсуждения теории учета, в большей степени связанные с видением места бухгалтерского учета в социальной системе и его целевых ориентиров. Трендовым здесь является движение к мультипарадигмальности учета, предполагающее диверсификацию исследований, поиск компромиссных и обобщенных подходов (Лукка К., Моритсен Дж., Хоупвуд Ф., Джендрон И., Бейкер Р., Бетт-

нер М., Чуа В.). Определяя перспективы развития бухгалтерских парадигм, Т. Лопес определяет трансдисциплинарную сферу их применения в смежных бизнес-практиках, таких, как учет в государственном секторе, аудит, внутренний контроль, корпоративное управление, анализ эффективности [2].

И. Т. Лопес выделяет два основных измерения, в рамках которых классифицируются парадигмы учета – онтологическое (связанное с человеческими представлениями о реальном мире и уровне их субъективности) и эпистемологическое (ассоциируемое с путем познания реальной действительности) [5]. Классификация парадигм на основе эпистемологического подхода, во многом базирующаяся на работах Бюррелла и Моргана [3], включает в себя функционалистскую парадигму (определяемую также как мэйнстрим и - часто – позитивную учетную теорию), интерпретативную (в ряде источников корреспондирующую с конструктивизмом) и критическую. Онтологическая ось систематизации парадигм, по мнению О. Волковой, связана с природой изучаемого объекта. Она включает, помимо признанных финансовой (учет как система регистрации и представления финансовой информации) и организационно-управленческой парадигмы (учет как информационная технология, обеспечивающая принятие решений), и другие парадигмы. Например, учет может рассматриваться как форма социального взаимодействия, как общественный институт, инструмент власти или язык. При этом он расширяет свое предметное поле и социальную значимость, дает возможность описать и сделать управляемыми не только экономические явления общественной жизни – например, прозрачность властных структур, результативность социальных практик и т. д. [4; с. 106-107]. Соответственно в рамках онтологических парадигм возникает трансдисциплинарный подход к учету, включающий в сферу его охвата финансовые, организационные, социальные, управленческие, институциональные, лингвальные, коммуникативные и иные практики.

Объекты учета в условиях информационного общества и цифровой экономики также подвергаются существенным изменениям. В первую очередь это связано с тем, что происходит постепенное расширение круга показателей, характеризующих для пользователей отчетности не только экономическую эффективность, но и экологическую безопасность, социальную ответственность бизнеса, стратегическую направленность, системность и качество корпоративного управления, наличие организационного, инновационного, человеческого, репутационного капитала, и других нефинансовых объектов, обеспечивающих базу для создания стоимости.

Кроме того, их круг расширяется за счет как новых, гибридных и модифицируемых форм активов, обязательств и капитала, присущих непосредственно цифровой экономике, таких как: всеобщие деньги и криптовалюта; цифровые аналоги реальных ценностей и обязательств (токены); смарт-активы и смарт-контракты, сделки с которыми осуществляются на основе блокчейна; инструменты смешанного и распределенного инвестирования, финансовых сделок; виртуальные монетарные и немонетарные активы и права собственности.

Цифровизация позволяет взглянуть на предметно-содержательные аспекты учета с двух точек зрения. С одной стороны, учет как комплексная информационная система генерирует цифровой актив, которым может быть как ценная для пользователей многомерная совокупность финансовой и нефинансовой информации о субъекте деятельности в цифровой форме, так и «инкапсулированная функциональность» цикла учет – отчетность – аудит – анализ, осуществляемая с использованием облачных технологий, также представляющая собой вид цифрового продукта. С другой стороны, возникает потребность в идентификации и признании ряда новых (по сути, характеристикам и функциональности) цифровых объектов учета. В первую очередь, к ним можно отнести цифровые активы и реализуемые в цифровой форме транзакции, связанные с изменением имущественных прав, прав пользования, доступа или получения определенных виртуальных ценностей. Вопрос систематизации цифровых активов как объектов учета пока остается недостаточно исследованным. Представляется целесообразным выделить в их составе, в частности:

- информационные активы (в том числе просто структурированные цифровые данные и информационный продукт, фактором создания добавленной стоимости которого является интеллектуальная составляющая);
- цифровые имущественные права (в том числе вещные, обязательственные, корпоративные, исключительные);
- права пользования объектами или их рабочими ресурсами (шеринговые активы), а также доступа к электронным сервисам или платформам;
- цифровые знания (интеллектуальные, технологические и организационные ресурсы в виде цифрового продукта и инфраструктуры, позволяющих формировать новую ценность);
- цифровые денежные и расчетные единицы, в том числе криптографические: базовые –

коины – и дочерние расчетные единицы – токены (констатирующие также права на определенные виртуальные или реальные ценности).

Практически все элементы метода претерпевают изменения в условиях экономики знаний и цифровых технологий. Рассматривая приемы, связанные с первичным наблюдением, можно отметить, что в условиях «интернета вещей» и киберфизических систем, самонастраивающихся и взаимодействующих без участия человека, первичный учет смещается в электронную среду – не посредством ввода в нее данных, а путем генерации и валидации в этой среде. При этом документальное подтверждение не является определяющим для признания хозяйственных фактов, тем более, определенные хозяйственные факты и параметры деятельности не могут быть документально отражены имеющимися средствами (будущие события, характеристики внешней среды, оценочные параметры), а инвентаризация не осуществляется в привычном формате для ряда виртуальных объектов, знаний и воздействий.

В числе наиболее динамично развивающихся можно назвать те элементы метода, которые связаны со стоимостным измерением в учете. Подтверждением тому является вариативность и неоднозначность существующих подходов и видов стоимостной оценки, несмотря на то, что вопросам стоимостной оценки уделяется большое внимание на уровне разработчиков стандартов корпоративной отчетности, а также активное развитие калькуляционных систем и кастинговых расчетов. Спектр решаемых задач расширяется, поскольку, помимо выбора модели денежной оценки «привычных» объектов учета, следует определенным образом представить объекты, для которых приоритетным является неденежное измерение (антропогенное воздействие, социальная ответственность, стратегия, намерения, поведение, время и другие). Кроме того, интересным трендом является появление новых виртуальных единиц стоимости, причем ценность может выражаться не в деньгах, а в чем-то другом (примером могут послужить так называемые токены полезности, пользовательские токены приложений; на бытовом уровне – игровые или трэвел-токены). Калькуляцию в контексте происходящих изменений имеет смысл рассматривать не просто как расчет себестоимости некоего объекта, а как выявление связи затратнообразующих факторов, затрат и созданной потребительской ценности, формирующее информацию для принятия стратегических решений (например, себестоимость жизненного цикла продукта, бизнес-процессов, функций и атрибутов продукта и т. д.).

Такие ключевые элементы метода, как счета и двойная запись, в условиях цифровой экономики отнюдь не теряют свое значение, а, наоборот, получают новые возможности для развития, будучи достаточно универсальной моделью данных. Счета и запись на них могут рассматриваться как модель, определяющая не только *что*, но и *как* отражать в учете. Поскольку факты экономической жизни в цифровой информационной системе наделяются метриками, дескрипторами и легко вписываются в любую таксономию, можно говорить, например, о том, что нет необходимости выделять счета финансового и управленческого учета и искать модели параллельного отражения данных; это же касается отражения нефинансовой информации. В условиях блокчейна многие говорят о «тройной записи» на счетах, однако, по сути, подразумевая при этом просто распределенную и криптографически защищенную регистрацию. На это указывает Н. Т. Лабынцев, характеризуя схему отражения операций с криптовалютой: «Все записи хранятся в трех источниках – это автономные счета кредитора, плательщика и внутренние данные системы. Это создает систему «тройного входа» в бухгалтерию. При этом бухгалтерские записи распределены по сети Биткоин в криптографически герметичной форме, делая фальсификацию или уничтожение записей практически невозможным» [5; с. 254]. Что касается попыток создать развернутые – тройные, четверные, многомерные – формы записи, то, как уже отмечалось, в большей степени они предполагают включение в запись ряда дополнительных параметров соответствующего экономического факта либо его влияние не только на капитал и прибыль, но и другие обобщенные категории хозяйственной системы.

Оценивая влияние цифровых технологий на бухгалтерский учет, можно сделать вывод о том, что они могут рассматриваться не как угроза его дальнейшему существованию, а как средство развития инструментальной базы, позволяющее развивать методы учета в содержательной, а не технологической плоскости. В частности:

- технология блокчейн и ведение распределенного реестра данных предоставляет возможности хранения, проверки и получения многопользовательского, но строго санкционированного доступа к учетной информации;
- искусственный интеллект и программные боты дают возможность отхода от ру-

тинных операций, не заменяя нормальные коммуникативные процессы;

- технологии «больших данных», в частности, позволят реализовать предикативное моделирование огромного числа процессов, дифференцировать профили информационного продукта учета для различных категорий пользователей;

- новые электронные отчетные форматы (такие, как XBRL) дают возможность автоматически создавать и обрабатывать отчетность, обеспечивая единое смысловое значение фактов и логическую увязку концептов;

- облачные технологии обеспечат более эффективное взаимодействие и обмен информацией между сотрудниками разных подразделений организации и аутсорсинговых структур при автоматизации бизнес-процессов.

Угрозу будущему бухгалтерского учета составляют не цифровые технологии, а недостаточная гибкость и адаптивность его исторически сложившихся и традиционно консервативных методов и подходов. Именно поэтому в условиях цифровой экономики логичным и целесообразным является многостороннее развитие методологической базы учета, охватывающее как элементы метода учета, так и смежных видов управленческой деятельности, и обеспечивающее адекватность его информационного продукта существующим и новым задачам.

Список использованных источников

1. Одинцова Т.М. Модернизация бухгалтерского учета как фактор формирования информационной среды экономики знаний // Экономика и управление: теория и практика: Сборник научных трудов – Севастополь: ФГАОУ ВО «Севастопольский государственный университет». – 2016. – Том 2, № 2.

2. Lopes, I. T. Research methods and methodology towards knowledge creation in accounting. *Contaduria y Administracion*. – 2015. – 60 (S1) 9-30.

3. Волкова, О.Н. Концептуальное пространство учета в российской и зарубежной научной традиции // Международный бухгалтерский учет. – 2014. – № 2 (296). – С. 16-26.

4. Burrell, G. *Sociological Paradigms and Organizational Analysis* / G. Burrell, G. Morgan. – London: Heinemann Educational Books, 1979.

5. Лабынцев, Н.Т. Проблемы бухгалтерского учета криптовалютных операций // Экономика, бизнес, инновации: сборник статей Международной научно-практической конференции: в 2 частях. – Пенза: Изд-во: «Наука и Просвещение», 2018. – С 248-256.

Пригодич И. А., к.э.н., доцент

УО «Полесский государственный университет», кафедра финансов,
г. Пинск, Республика Беларусь
Prigodich.Ira@yandex.ru

Конончук И. А., к.э.н., доцент

УО «Полесский государственный университет», кафедра финансов,
г. Пинск, Республика Беларусь
i_kononchuk@mail.ru

Киевич А. В., д.э.н., профессор

УО «Полесский государственный университет», кафедра финансов,
г. Пинск, Республика Беларусь
a.v.kievich@yandex.ru

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН РБ: ПАРКА ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ И КИТАЙСКО-БЕЛОРУССКОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА «ВЕЛИКИЙ КАМЕНЬ»

Республика Беларусь является страной, которая занимает активную позицию в сфере привлечения инвестиций и развития межстрановых связей. В настоящее время в Республике Беларусь применяются различные формы реализации инвестиций, среди которых и абсолютно новые, которые только выходят на рынок капиталов [1]. Активное вовлечение различных форм инвестиций позволяет диверсифицировать риски и акцентировать внимание на результативности инноваций и перспективах их развития. Именно инновации в настоящее время содействуют динамичному развитию экономики страны. Для достижения высоких показателей в данной сфере в Республике Беларусь, а также привлечения иностранных инвесторов в страну и активизации отечественных инвесторов были созданы особые экономические зоны:

Парк высоких технологий и Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий камень».

Согласно Декрету Президента Республики Беларусь от 22.09.2005 г. № 12, в стране создан Парк высоких технологий (ПВТ) со сроком действия специального правового режима 15 лет. Насчитывается 563 резидента. Основными направлениями деятельности Парка высоких технологий являются:

- разработка и внедрение информационно-коммуникационных технологий и программного обеспечения в промышленных и иных организациях;

- экспорт информационно-коммуникационных технологий и программного обеспечения и др.

21 декабря 2017 года Президентом Республики Беларусь был издан Декрет № 8 «О развитии цифровой экономики», который продлил до 2049 года срок действия специального правового режима Парка высоких технологий.

Он не имеет официального статуса свободной экономической зоны, так как предусмотренные меры государственной поддержки распространяются не только на его резидентов, но и на юридических лиц, не являющихся резидентами Парка высоких технологий, но зарегистрировавших свой бизнес-проект в сфере новых и высоких технологий в его администрации. Это организации, которые в силу территориальной отдалённости не могут стать резидентами Парка высоких технологий, но осуществляют деятельность по направлениям Парка.

Возможность реализовать в Парке бизнес-проекты в сфере новых и высоких технологий предоставляется также физическим лицам, не являющимся индивидуальными предпринимателями.

Резидентам Парка высоких технологий с целью повышения эффективности их деятельности предоставляются различные льготы и преференции:

1. Резиденты Парка высоких технологий освобождаются:

- от налога на прибыль;

- налога на добавленную стоимость по оборотам от реализации товаров на территории Республики Беларусь;

- от ввозных таможенных пошлин и налога на добавленную стоимость, взимаемых при ввозе на территорию Республики Беларусь товаров (по перечню, утверждённому Президентом Республики Беларусь);

- от налога на недвижимость в отношении зданий и сооружений, являющихся собственностью резидентов ПВТ и расположенных на его территории [2];

2. Доходы физических лиц, полученные в течение календарного года от резидентов Парка высоких технологий, облагаются подоходным налогом по ставке 9 %;

3. Обязательные страховые взносы не начисляются на доход работника резидента Парка высоких технологий, превышающий размер среднемесячной заработной платы в республике, за предшествующий месяц;

4. Ставка налога на доходы, получаемые иностранными организациями, не осуществляющими деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство, по дивидендам, если источником выплаты такого дохода является резидент ПВТ, – 5 %.

Динамика деятельности Парка высоких технологий и её эффективность поражает постоянством роста [3].

Мобильные приложения, разработанные компаниями-резидентами Парка высоких технологий, признаны во всём мире. Ими активно пользуется более 1 миллиарда человек в 193 странах мира.

В Парке высоких технологий разработана компьютерная игра, вошедшая в Top-5 самых прибыльных многопользовательских игр в мире.

Востребованность товаров, работ и услуг на мировом рынке подтверждается тем, что пять из десяти крупнейших мировых корпораций (согласно рейтингам *Forbes*) являются заказчиками Парка высоких технологий.

Среди резидентов Парка высоких технологий стоит также отметить крупнейшего поставщика услуг в области разработки проектного (*заказного*) программного обеспечения и решений в Центральной и Восточной Европе. Это не только демонстрирует прекрасный имидж Парка, но и позволяет расширить диапазон своих партнеров.

Кроме того, шесть компаний-резидентов Парка высоких технологий входят в рейтинг 100 лучших аутсорсинговых компаний мира – *The Global Outsourcing 100®* – по версии Международной ассоциации профессионалов аутсорсинга.

Реальные достижения Парка можно проследить по тому, как каждый год в нём появ-

ляется новый успешный проект: игра «Мир танков», компании Apalon, Aimatter, приложения Viber, Juno, MSQRD, которые стали популярными во всем мире.

Развитие масштабов деятельности Парка высоких технологий можно исследовать по временной шкале:

1) 22 сентября 2005 г. подписан Декрет Президента Республики Беларусь № 12 «О Парке высоких технологий»;

2) июнь 2006 г. – в Парк приняты первые резиденты, ими стали 4 компании: ИП «ЭПАМ Системз»; ЧУП «Сакрамент ИТ»; ИТ СООО «Системные технологии»; СП ЗАО «Науchoфт»;

3) февраль 2019 г. – в Парке насчитывается 44 резидента;

4) июнь 2019 г. – в Парке уже зарегистрировано 563 резидента.

Примечательно, что более 30 % сотрудников Парка – женщины, а более 50 % всех сотрудников Парка – молодые люди и девушки до 28 лет. Такой подход к кадровой политике позволяет сделать вывод о вовлечённости молодежи страны в инновационную политику Республики Беларусь.

Компании из 67 стран мира сотрудничают с Парком высоких технологий и являются его заказчиками. В настоящее время 91% производимого в Парке программного обеспечения идёт на экспорт. 43,2% поставляется в США, 49,1% – в страны Западной Европы, 5,3% – в Россию и СНГ [3].

Высокая динамичность деятельности Парка стала основанием для продления ему срока действия специального правового режима до 2049 года и позволила обозначить ключевые направления развития инноваций в Республике Беларусь. Президент Республики Беларусь подписал Указ № 253, в соответствии с которым была создана особая экономическая зона – «Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий камень» со специальным правовым режимом 50 лет. В настоящее время насчитывается 44 резидента [4]. Цель деятельности Парка – это привлечение крупных инвестиций и реализация программы импортозамещения, организация и развитие высокотехнологичных и конкурентоспособных производств.

Высшим органом управления Парка является Межправительственный координационный совет Китайско-Белорусского индустриального парка.

В качестве резидентов Парка могут быть зарегистрированы юридические лица, которые одновременно отвечают следующим условиям:

1) созданы в Республике Беларусь и находятся на территории парка либо создаются (*реорганизуются*) непосредственно в парке, включая коммерческие организации с иностранными инвестициями;

2) реализуют на территории парка инвестиционные проекты.

Требования, предъявляемые к инвестиционным проектам:

1) проект должен предусматривать осуществление юридическим лицом хозяйственной деятельности на территории парка в соответствии с основными направлениями деятельности парка: создание и развитие производств в сферах электроники, тонкой химии, биотехнологий, машиностроения и новых материалов;

2) заявленный объём инвестиций в реализацию инвестиционного проекта составляет сумму, эквивалентную не менее 5 млн долл. США.

Приоритетными направлениями в деятельности Парка являются следующие отрасли:

- машиностроение;
- электроника и телекоммуникации;
- тонкая химия;
- биотехнологии;
- новые материалы;
- логистика;
- фармацевтика;
- электронная коммерция;
- хранение и обработка больших объёмом данных;
- социально-культурная деятельность;
- осуществление научно-исследовательских, опытно-конструкторских и опытно-технологических работ.

Для повышения результативности его деятельности резидентам Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень» предоставляются следующие льготы и преференции:

1. Освобождение от уплаты в течение 10 календарных лет:

- налога на прибыль;

- налога на недвижимость;
- земельного налога;
- ввозных таможенных пошлин и НДС за товары, ввозимые на территорию страны для реализации инвестиционных проектов Парка;

2. В последующие 10 календарных лет резиденты Парка уплачивают налог на прибыль, земельный налог, налог на недвижимость по ставкам, уменьшенным на 50 %;

3. Обязательные страховые взносы не начисляются на доход работника резидента ПВТ, превышающий размер среднемесячной заработной платы в республике, за предшествующий месяц;

4. При расчёте налоговых обязательств резиденты применяют пониженные налоговые ставки по:

- налогу на прибыль и налогу на доходы иностранных организаций, не осуществляющих деятельность в Республике Беларусь через постоянное представительство, по дивидендам – 0 % в течение 5 календарных лет; по роялти – 5 % до 1 января 2027 г.;

- подоходному налогу с физических лиц с доходов, полученных от резидентов Парка до 1 января 2027 г., – ставка в размере 9 %.

Результаты деятельности Парка позволяют судить о его большой роли в развитии инновационной политики Республики Беларусь и о содействии развитию международных связей в рамках возрастающих процессов интеграции и глобализации [5].

К началу 2019 года уже 10 резидентов в парке приступили к финансово-хозяйственной деятельности – это выпуск продукции и оказание услуг, пробный запуск производства и изготовление опытных образцов продукции, а также разработка платформ для обработки больших объёмов данных.

По сравнению с 2017 годом количество резидентов выросло практически вдвое, а с 2017 года – в 5 раз. За 2018 год было зарегистрировано 19 компаний [4].

5 июня 2018 года Парк заключил меморандум о взаимопонимании с Европейским банком реконструкции и развития, а 15 ноября – с Международной финансовой корпорацией Всемирного банка, а 6 февраля 2019 года Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий камень» и Евразийский банк развития подписали меморандум о сотрудничестве.

Таким образом, можно говорить о постоянно возрастающей роли инноваций в экономике Республики Беларусь и об акцентировании внимания страны на развитии инновационной политики.

А создание благоприятных условий для привлечения инвестиций в приоритетные отрасли содействует не только развитию экономики страны, но и выходу Республики Беларусь на международные финансовые рынки. Активная позиция Республики Беларусь в сфере инвестиции в инновации позволяет задействовать в полной мере свой ресурсный, трудовой и финансовый потенциал, что, несомненно, приведёт к расширенному воспроизводству и популяризации страны на мировой арене. Особые экономические зоны, ко всему прочему, характеризуются высокой степенью открытости экономики внешнему миру, благоприятным инвестиционным климатом для иностранных и национальных инвесторов, льготными условиями хозяйствования, предоставляемыми страной реципиентом. Благодаря получаемым преференциям, они имеют высокую инвестиционную привлекательность для иностранных компаний и фирм, обеспечивая им возможность получения сверхприбыли.

Список использованных источников:

1. Киевич, А. В. Краудинвестинг как альтернативная модель финансирования инвестиционного проекта / А.В. Киевич, Д.А. Койпаш // Экономика и банки. – 2016. – № 1. – С. 58–65.
2. Киевич, А. В. Роль государства в стимулировании инноваций в Республике Беларусь / А.В. Киевич, И.А. Конончук, И.А. Пригодич // Экономические науки. – 2018. - № 168. – С. 52-58.
3. Цифры и факты [Электронный ресурс] / Парк высоких технологий. – Режим доступа : <http://www.park.by/topic-facts/>. – Дата доступа : 28.06.2019.
4. Резиденты [Электронный ресурс] / Китайско-Белорусский индустриальный парк «Великий камень». – Режим доступа : <https://industrialpark.by/investoram/rezidenty.html>. – Дата доступа : 29.06.2019.
5. Киевич, А. В. Реформирование налоговых систем стран Европейского союза в кризисный период / А.В. Киевич, И.А. Конончук, И.А. Пригодич // Економічний форум. – 2018. – № 4. – С. 35-41.

Липатова О. В., канд. экон. наук, доцент
УО «Белорусский государственный университет транспорта»,
г. Гомель, Республика Беларусь
lipatova2003@mail.ru

Шатров С. Л., канд. экон. наук, доцент
УО «Белорусский государственный университет транспорта»,
г. Гомель, Республика Беларусь
SLCatrov@yandex.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСПОРЯЖЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Основным признаком «эффективного распоряжения недвижимостью» является его высокая доходность, обеспеченная результативностью хозяйственной деятельности. Оценка эффективности используемого недвижимого имущества наиболее актуальна для хозяйствующих субъектов, имеющих большое количество площадей различного назначения. При этом рациональное их использование позволяет не только снизить затраты на содержание, но и увеличить доходы в случае сдачи в аренду, а также повысить эффективность производственной-хозяйственной деятельности. Для решения этой задачи необходимо регулярно оценивать эффективность использования площадей, обеспечить постоянный контроль за их использованием, а также своевременно обосновывать направления распоряжения неэффективно используемыми в хозяйственной деятельности капитальными строениями.

Разработка методики оценки эффективности использования недвижимого имущества требует деления его на группы в зависимости от назначения и реального использования в хозяйственной деятельности субъекта. Так, для целей аналитического исследования целесообразным является деление всех производственных площадей на площади производственного, коммерческого и социального назначения.

Под производственными площадями понимается часть площадей хозяйствующих субъектов, на которых осуществляются все технологические процессы, связанные с изготовлением продукции (работ, услуг). Площадями, имеющими коммерческий характер использования, признаются здания, помещения и сооружения (или их части), целью использования которых является извлечение прибыли. Для социального характера использования площадей характерна их способность удовлетворять материальные и эстетические потребности человека, обеспечивая выполнение потребительской функции личности.

Целесообразно использование площадей оценивать с помощью системы показателей, которые в совокупности определяют критерии эффективности распоряжения недвижимым имуществом различного назначения.

Все показатели эффективности использования площадей различного назначения можно классифицировать по следующим группам:

1) структурные показатели: коэффициенты профильного использования площадей, непрофильного использования площадей и коэффициенты аренды:

– коэффициенты профильного использования площадей характеризует долю площадей различного назначения в их общем объеме;

– коэффициент непрофильного использования площадей характеризует долю площадей обслуживающего характера (административного использования и бытового использования) в их объеме;

– коэффициенты аренды характеризует долю площадей, сдаваемых в аренду в структуре площадей различного назначения;

2) показатели производственного использования площадей:

– коэффициент экстенсивного использования – характеризует уровень использования производственной площади во времени;

– коэффициент интенсивного использования – характеризует долю эффективно используемой производственной в общей ее величине;

– интегральный коэффициент – агрегирует результаты экстенсивного и интенсивного использования производственной площади;

- коэффициент загрузки производственной площади – отражает величину объема выполненных работ (продукции, услуг) приходящуюся на 1 м² производственной площади;
- производственная площадь, приходящаяся на 1 единицу оборудования;

3) показатели эффективности использования площадей характеризуют количественные и качественные параметры использования производственных площадей в производственном процессе:

- коэффициент использования площадей – отражает объем деятельности предприятия в стоимостных показателях (выручка) по направлениям деятельности и в целом на м² располагаемых площадей;

- объем затрат на 1 м² площади зданий – отражает уровень затрат по содержанию недвижимости различного назначения;

- прибыль от деятельности по направлениям на 1 м² используемой площади – характеризует величину прибыли, приходящейся на 1 м² недвижимости различного назначения;

- стоимость теплосодержания 1 м² площадей по подразделениям – характеризует удельные теплотраты по содержанию площадей различного характера их использования.

В таблице 1 представлена обобщающая информация по применению системы показателей, применяемой для площадей различного характера использования

Таблица 1 – Матрица обобщения показателей по характеру использования недвижимости

Показатель \ Характер использования недвижимости	Социальный	Коммерческий	Производственный
1. Коэффициент профильного использования площадей	+	+	+
2. Коэффициент непрофильного использования площадей	+		+
3. Коэффициенты аренды	+		
4. Показатели использования производственной площади			+
5. Коэффициент использования площадей	+	+	
6. Объем затрат на м ² площади зданий	+	+	+
7 Прибыль от деятельности по направлениям на м ² используемой площади	+	+	
8. Стоимость теплосодержания 1 м ² площадей по подразделениям	+	+	+

Предлагаемая система показателей позволяет не только оценить эффективность использования производственных площадей, но и выявить те площади, использование которых в хозяйственном обороте является экономически нецелесообразным. Для таких объектов недвижимости применяется методика оценки целесообразности и расчета экономического эффекта распоряжения, списания и вовлечения в хозяйственный оборот объектов недвижимого имущества и земельных участков. В качестве экономического эффекта от реализации выбранного направления использования недвижимого имущества принята окупаемость понесенных затрат.

В предлагаемой методике предусмотрены следующие основные варианты хозяйственных операций с объектами недвижимого имущества:

- отчуждение в установленном порядке на аукционе, по конкурсу, без проведения аукциона либо конкурса (реализации объекта недвижимого имущества);

- безвозмездная передача объектов имущества субъектам государственной формы собственности;

- безвозмездная передача объектов имущества в частную собственность;

- использование объектов имущества в собственных целях после проведения реконструкции, капитального ремонта, перепрофилирования и иных мероприятий;

- внесение объектов имущества в уставный капитал (фонд) других организаций;

- ликвидация объектов недвижимого имущества;

- передача неиспользуемых земель в коммунальную собственность;

- уточнение целевого назначения земельных участков в связи с их фактическим использованием.

Рассмотрим методику расчета экономического эффекта по основным вариантам распоряжения имущества.

1. Реализация недвижимого имущества.

Экономически эффективными считаются операции по реализации неиспользуемого

имущества, если рассчитанный финансовый результат положительный (прибыль) или равен нулю, если результат отрицательный (убыток) – необходимо дополнительно рассчитать сумму оптимизации затрат за счет выбытия имущества.

Расчет срока окупаемости затрат, не покрытых средствами от реализации, остающимися в распоряжении предприятия, определяется как отношение отрицательного результата от реализации к среднегодовой сумме экономии затрат, рассчитанной за оставшийся срок полезного использования объекта;

2. Внесение объектов недвижимого имущества в уставный капитал других организаций.

Положительный эффект достигается за счет получения доходов (дивидендов), а также снижения затрат в части содержания объекта;

3. Безвозмездная передача в пользование.

В случаях отнесения подлежащего безвозмездной передаче объекта недвижимости к неиспользуемому, неэффективно используемому имуществу, такая передача является экономически обоснованным решением, если приводит к снижению затрат. Сумма экономии за счет выбытия объекта, повышающая экономическую эффективность операции по реализации объекта, включает:

– отсутствие затрат по проведению ремонтов объекта. Годовая сумма затрат по ремонту объекта, в случае необходимости его проведения в расчетном периоде, определяется по двум вариантам:

а) на основании бухгалтерских данных за предыдущий календарный год или за предшествующие годы, скорректированных на индекс изменения цен;

б) на основании сметных (плановых) расчетов затрат на ремонт объекта недвижимости;

– отсутствие затрат по текущему содержанию объекта (кроме затрат на ремонт). В затраты по содержанию включаются: стоимость энергии, воды, пара, расходы по уборке помещений, расходы по охране здания, затраты по противопожарной безопасности и другие затраты;

– снижение налоговой нагрузки по налогу на недвижимость и земельному налогу;

4. Безвозмездная передача в собственность.

В случаях, если остаточная стоимость недвижимого имущества равна нулю и (или) отнесении подлежащего безвозмездной передаче объекта недвижимости к неиспользуемому, неэффективно используемому имуществу, передача является экономически обоснованным решением, когда сумма экономии затрат, рассчитанная за оставшийся срок полезного использования объекта превышает отрицательный финансовый результат от безвозмездной передачи;

5. Ликвидация объекта.

В случае ликвидации объектов недвижимого имущества основными затратами являются:

– затраты по уничтожению (сносу, демонтажу) имущества, включая при необходимости проведение технического обследования, разработку проектной документации;

– затраты по вывозу строительного мусора к месту его утилизации.

Поэтому результат от ликвидации объекта основных средств определяется как разность между стоимостью оприходованных материальных ценностей, полученных в результате ликвидации объекта и остаточной стоимостью объекта, увеличенной на затраты по сносу и вывозу строительного мусора.

Если результат от списания объекта недвижимого имущества положительный (прибыль) или равен нулю, то операции по списанию неиспользуемого имущества можно считать экономически эффективными, если результат отрицательный (убыток) – необходимо рассчитать сумму оптимизации затрат за счет выбытия объекта.

Приведенные направления распоряжения неэффективно используемыми или неиспользуемыми объектами недвижимого имущества не являются исчерпывающими и могут быть дополнены. Индивидуальный подход к выбору того или иного варианта распоряжения может стать верным направлением повышения эффективности использования объектов недвижимости, находящихся на их балансе. При этом в период становления государственно-частного партнерства, по нашему мнению, для государственных предприятий наиболее приемлемым является второй вариант, так как он создает предпосылки как сохранения права управления имуществом, так и перспективы его развития за счет финансовых вложений бизнес-партнеров и результатов деятельности новой компании.

Список использованных источников

1 Анализ хозяйственной деятельности на железнодорожном транспорте: учеб. пособие / В. Г. Гизатуллина [и др.] ; под общ. ред. В. Г. Гизатуллиной, Д. А. Панкова ; М-во образова-

ния Респ. Беларусь, Белорус. Гос. ун-т трансп. – Гомель : БелГУТ, 2008. – 368 с.

2 Липатова, О.В. Оценка эффективности использования основных средств в системе обеспечения экономической безопасности железной дороги / О.В. Липатова, С.Л. Шатров, Е.А. Киреня // Проблемы безопасности на транспорте: материалы VIII Межд. науч.-практ. конф. / БелГУТ – Гомель, 2017. – С. 41-42.

3 Шатров, С.Л. Направления использования имущества, высвобожденного в результате аутсорсинга / С.Л. Шатров, А.В. Кравченко // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость: материалы XI Межд. науч.-практ. конф. – Минск: БГЭУ, 2018. – С. 523-524.

4 Шатров, С.Л. Научное обоснование направлений распоряжения капитальными строениями, неэффективно используемыми в хозяйственной деятельности / С. Л. Шатров, В. С. Кишкун // Рынок транспортных услуг (проблемы повышения эффективности): межд. сб. научн. тр. – 2017. – Вып.10. – С. 326-333.

Ливенский В. М., к.г.н., доцент

УО «Полесский государственный университет», кафедра финансов,

г. Пинск, Республика Беларусь

lively@tut.by

ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

Финансирование инноваций во всём мире является одним из наиболее эффективных механизмов повышения конкурентоспособности экономики. Вот поэтому-то важнейшим стратегическим направлением развития Республики Беларусь на современном этапе является стремление к инновационному развитию экономики. Решение этой задачи обеспечит переход экономики страны на более высокий технологический уровень и повысит её глобальную конкурентоспособность [1].

Для того, чтобы охарактеризовать состояние инновационной деятельности Республики Беларусь, необходимо рассмотреть основные инновационные индикаторы, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Индикаторы, характеризующие инновационную деятельность в Республике Беларусь за 2014 – 2018 гг., %

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Удельный вес инновационно активных организаций	21,5	20,1	18,9	19,5	19,8
Удельный вес организаций промышленности, осуществлявших затраты на технологические, организационные, маркетинговые инновации	24,4	22,8	21,1	21,7	22,5
Удельный вес отгруженной инновационной продукции	17,8	13,9	13,1	16,3	17,4
Удельный вес отгруженной инновационной продукции, новой для внутреннего рынка	44,6	46,0	35,7	43,5	49,1
Удельный вес отгруженной инновационной продукции, новой для мирового рынка	0,6	1,2	1,8	0,5	0,5

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [2]

Из представленных данных следует, что данные индикаторы имеют тенденцию к снижению с 2014 по 2016 годы, а уже с 2017 года можно заметить тенденцию к их увеличению. Таким образом, удельный вес инновационно активных организаций в 2018 г. составил 19,8% от общего количества обследованных организаций, что на 0,2% больше, чем в предыдущем году. Удельный вес организаций промышленности, осуществлявших затраты на технологические, организационные, маркетинговые инновации в 2018 году, составил 22,5%, что на 0,8% больше, чем в 2017 году. Удельный вес отгруженной инновационной продукции в 2018 году вырос на 0,9% и составил 17,4%. Удельный вес отгруженной инновационной продукции, новой для внутреннего рынка, в 2018 году по сравнению с 2017 увеличился на 5,6%, а для мирового рынка остался без изменений и составил 0,5%.

Что касается количества отечественных патентных заявок на изобретения, то их можно проанализировать на основании коэффициента изобретательской способности, который представлен в таблице 2.

Таблица 2 – Коэффициент изобретательской способности в Республике Беларусь за 2014 – 2018 гг.

	2014	2015	2016	2017	2018
Коэффициент изобретательской активности	1,6	0,8	0,6	0,5	0,5

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [2]

Данный коэффициент показывает количество отечественных патентных заявок на изобретения, поданных в Республике Беларусь, в расчёте на 10 000 человек населения. Таким образом, с 2014 г. (1,6) по 2018 г. (0,5) можно заметить уменьшение данного коэффициента, и это значит, что изобретательская активность в Республике Беларусь сокращается.

Так как наиболее востребованной и прибыльной, а также обеспечивающей высокую конкурентоспособность отраслю в Республике Беларусь является промышленное производство, то произведём анализ инновационно активных организаций по видам инновационной деятельности. Данные представлены в таблице 3.

По данным представленным в таблице, сделаем вывод, что в 2018 г. особое внимание промышленные организации уделяют производственному проектированию и другим видам подготовки производства для выпуска новых продуктов, что подтверждается количеством организаций, которые сконцентрированы на данном виде инновационной деятельности.

Данный показатель в 2018 году составил 179 организаций, или же 51,6% от общего количества инновационно активных организаций, что на 17 организаций меньше, чем в предшествующем году. Также особое внимание уделяется приобретению машин, оборудования для осуществления с технологических инноваций. Количество промышленных организаций, сделавших акцент на данном виде инновационной деятельности, составило 139, или же 40,0%. Еще одним из распространенных видов инновационной деятельности является исследование и разработка новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов. На этом сконцентрировано 136 организаций (39,2%) в 2018 году, что на 12 больше по сравнению с 2017 годом.

Таблица 3 – Инновационно активные организации промышленности по видам инновационной деятельности в Республике Беларусь за 2014 – 2018 гг., единиц

Показатели	2014	2015	2016	2017	2018
Всего инновационно активных организаций	411	383	342	345	347
из них осуществлявших:					
- исследование и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов	113	110	122	124	136
- приобретение машин, оборудования, связанных с технологическими инновациями	240	203	151	135	139
- приобретение новых и высоких технологий	16	12	10	6	7
- приобретение компьютерных программ и баз данных, связанных с технологическими инновациями	34	23	16	18	15
- производственное проектирование, другие виды подготовки производства для выпуска новых продуктов внедрения новых услуг или методов их производства (передачи)	195	206	184	196	179
- подготовка, переподготовка и повышение квалификации персонала, связанные с технологическими инновациями	51	40	33	28	32
- маркетинговые исследования, связанные с технологическими инновациями	43	38	29	27	25

Примечание – Источник: собственная разработка на основании [2]

Далее проанализируем инновационно-активные организации промышленности по областям и городу Минску (рисунок 1). Из представленной диаграммы следует, что в период с 2015 по 2017 год наибольшее количество инновационно активных организаций сконцентрировано в г. Минске. В 2015 году наибольший удельный вес после г. Минска занимает Витебская область и составляет 28,1%, что на 9,3% больше чем в Гродненской области (18,8%), и на 12,4% больше, чем в Брестской области (15,7%). В 2016 году свою активность проявляют

промышленные организации Брестской области, удельный вес которых составил 26,3%, также организации Витебской и Минской областей. Что касается 2017 года, то наиболее инновационно активными регионами остаются Брестская (26,0%) и Витебская (22,2%) области, а также Гродненская (20,8). Можно заметить, что наименьшее количество инновационно ориентированных организаций сосредоточено в Минской области, и это обусловлено тем, что основное их количество в г. Минске.

Основными причинами сдерживания инновационного развития в Республике Беларусь на сегодня являются:

- старение кадрового потенциала науки;
- «утечка мозгов»;
- слабая фондовооружённость и ограниченные возможности белорусских учёных отслеживать последние достижения науки и техники;
- низкий уровень развития инновационной инфраструктуры, капиталов и рабочей силы, низкий уровень менеджмента.

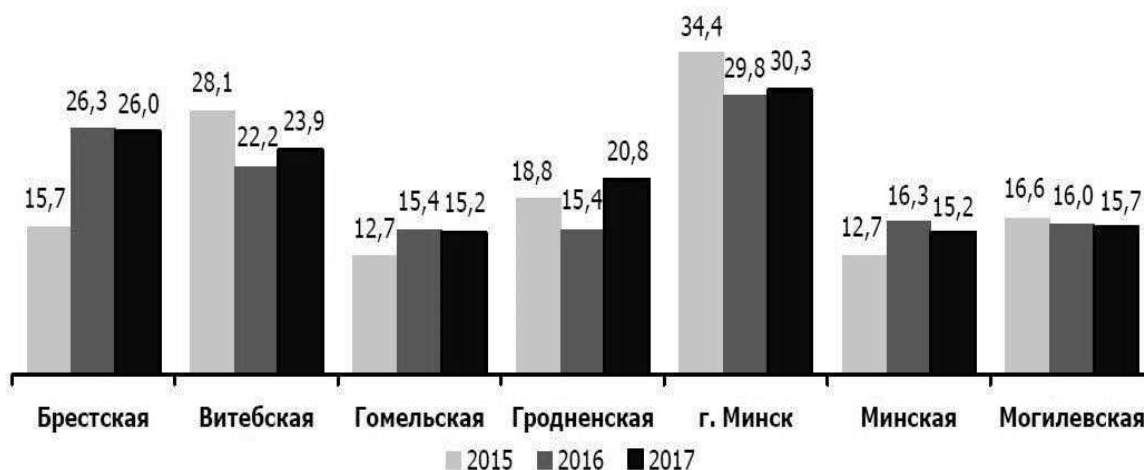


Рисунок 1 – Удельный вес инновационно активных организаций промышленности по областям и г. Минску за 2015 – 2017 гг., %

Примечание – Источник: [3]

А для решения этих проблем необходимо эффективное проведение «Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы» [4]. Данная программа в свою очередь предусматривает обеспечение качественного роста и конкурентоспособности национальной экономики с концентрацией ресурсов на формировании ее высокотехнологичных секторов, базирующихся на производствах V и VI технологических укладов. Реализация Государственной программы будет способствовать:

- формированию и ускоренному развитию высокотехнологичных секторов национальной экономики,
- закреплению позиций республики на рынках наукоемкой продукции;
- обеспечению конкурентоспособности традиционных секторов национальной экономики на основе их инновационного развития и внедрения передовых технологий;
- формированию рынка научно-технической продукции и благоприятной среды для осуществления инновационной деятельности.

Так же отметим, что структура факторов производства и инвестиций должна постоянно улучшаться в пользу инноваций. Например, создание R&D-центров. В Республике Беларусь на данный момент нет R&D-центров ни одной мировой корпорации. Для сравнения, в Румынии есть большие центры разработки Microsoft и Oracle. В Чехии есть R&D центры десятков мировых корпораций.

В заключение отметим, что чем больше в ВВП удельного веса наукоемкой продукции, высоких технологий, тем выше конкурентоспособность страны. И особо подчеркнём, что благосостояние – это цель общества, факторы производства и инвестиции – средства, а нововведения (*инновации*) – метод достижения цели. Таким образом, инновационная деятельность при активной стимулирующей политике государства должна стать в Республике Беларусь приоритетным видом деятельности организаций, а содействие инновационному развитию страны сегодня обеспечит её конкурентоспособность на мировом рынке уже завтра.

Список использованных источников:

1. Киевич А.В. Краудинвестинг как альтернативная модель финансирования инвестиционного проекта / А.В. Киевич, Д.А. Койпаш // Экономика и банки. 2016. – № 1. – С. 58–65.
2. Статистический бюллетень «О научной и инновационной деятельности в Республике Беларусь в 2018 году» [Электронный ресурс] / Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – Режим доступа: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/nauka-i-innovatsii/ofitsialnye-publikatsii_3/index_5005/informatsiya-dlya-respondenta/index_7369/. – Дата доступа: 21.06.2019.
3. Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 25.06.2019.
4. О государственной программе инновационного развития Республики Беларусь на 2016-2020 годы: Указ Президента Республики Беларусь от 31 января 2017 года № 31 [Электронный ресурс] / Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.pravo.by>. – Дата доступа: 15.06.2019.

Матюш И. В.,

УО «Полоцкий государственный университет»,
г. Новополоцк, Республика Беларусь
matsiush@tut.by

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА КАК ОСОБОГО ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА

Характерной особенностью современного предпринимательства является естественная необходимость диверсификации инвестиций в различные виды деятельности, для того чтобы обеспечить устойчивое положение в рыночной среде. Бизнес-процессы можно классифицировать по различным признакам, таким как: материально-техническое обеспечение бизнеса (производство продукции, работ, услуг), реализация продукции, а также по источникам финансирования деятельности (использование собственного, заемного и привлеченного капитала).

Одним из решающих условий обеспечения высокого уровня конкурентоспособности является деятельность по модернизации производственных процессов. В классическом понимании модернизация – (англ. Modern – обновленный, современный, быстрый рост научных знаний) представляет собой обновление объекта, приведение его в соответствие с новыми требованиями и нормами, техническими условиями, показателями качества. Именно за счет модернизации производства предприятия могут поддерживать современный уровень своего технико-технологического потенциала, обеспечивать качество продукции, достигать высокой производительности труда, выхода на внешние рынки.

Важными направлениями модернизации производства являются усовершенствование основных средств, активизация инновационной деятельности и применение новых технологий. Основная задача состоит в восстановлении и развитии материальной базы экономической и технической модернизации производства.

В качестве основных целей проведения модернизации производства могут выступать:

- выпуск новой продукции или продукции с улучшенными характеристиками;
- повышение эффективности парка технологического оборудования;
- сокращение трудоемкости производственных процессов;
- оптимизация численности персонала;
- сокращение длительности производственного цикла изготовления продукции;
- сокращение потерь производительного и непроизводительного характера;
- сокращение себестоимости изделия и т. д.

Оценка предполагаемой эффективности мероприятий является ключевым вопросом при проведении модернизации производства и зависит от технико-технологической и логистической проработки таких вопросов, как:

- наличие и необходимости модернизации логистической инфраструктуры (агрегатов, технологических линий, складов, путей и пр.);
- выбор новой технологии или модернизация существующей;
- выбор состава технологического оборудования;
- проектирование и изготовление специальных устройств.

Модернизацию производства следует рассматривать как главное направление повышения эффективности производства, которое представляет собой комплексное отражение конечных результатов использования всех ресурсов производства за определенный промежуток времени. Эффективность производства характеризуется повышением производительности труда, наиболее полное использование производственных мощностей, сырьевых и материальных ресурсов, достижение наибольших результатов при наименьших затратах.

Оценка экономической эффективности производится путем сопоставления результатов производства с затратами. Определение предельных расходов позволяет выявить экономическую эффективность модернизации устаревших машин и оборудования или их полной замены новой прогрессивной техникой. В ряде случаев в результате конструктивных изменений деталей и механизмов или добавления некоторых механизмов, не требующих больших затрат, устаревшее оборудование приобретает такие эксплуатационные качества, которые обеспечивают возможность его использования с таким производственным эффектом, как новое. Конечным результатом производственно-хозяйственной деятельности предприятия за определенный промежуток времени является чистая продукция, т. е. вновь созданная стоимость, а конечным финансовым результатом коммерческой деятельности – прибыль.

Предприятие как единая система, подлежащая модернизации, формируется кругооборотом и оборотом капитала. Капитал представляет собой единство авансированной стоимости и материально-вещественного содержания (потребительной стоимости), основу которого составляют средства производства и рабочая сила, функционирующая как фактор производства.

На примере промышленного предприятия рассмотрим схему прохождения модернизации производства по всем стадиям кругооборота капитала, представленную на рисунке 1.

Кругооборот капитала включает пять последовательных стадий: финансирование, снабжение, производство, реализация, перераспределение финансовых ресурсов.

На 1-й стадии «Финансирование» формируется собственный и заемный капитал, который предприятие планирует использовать на модернизацию. В дальнейшем суммы собственного капитала будут формироваться за счет приращения прибыли, полученной от модернизации, а также за возмещение стоимости модернизированных основных средств в виде суммы амортизации.

На 2-й стадии «Снабжение» предприятие направляет имеющиеся в его распоряжении денежные средства по основным направлениям модернизации предприятия – обновление оборудования, разработка новых видов продукции, улучшение системы маркетинга и сбыта и усовершенствование технологий работы с персоналом.

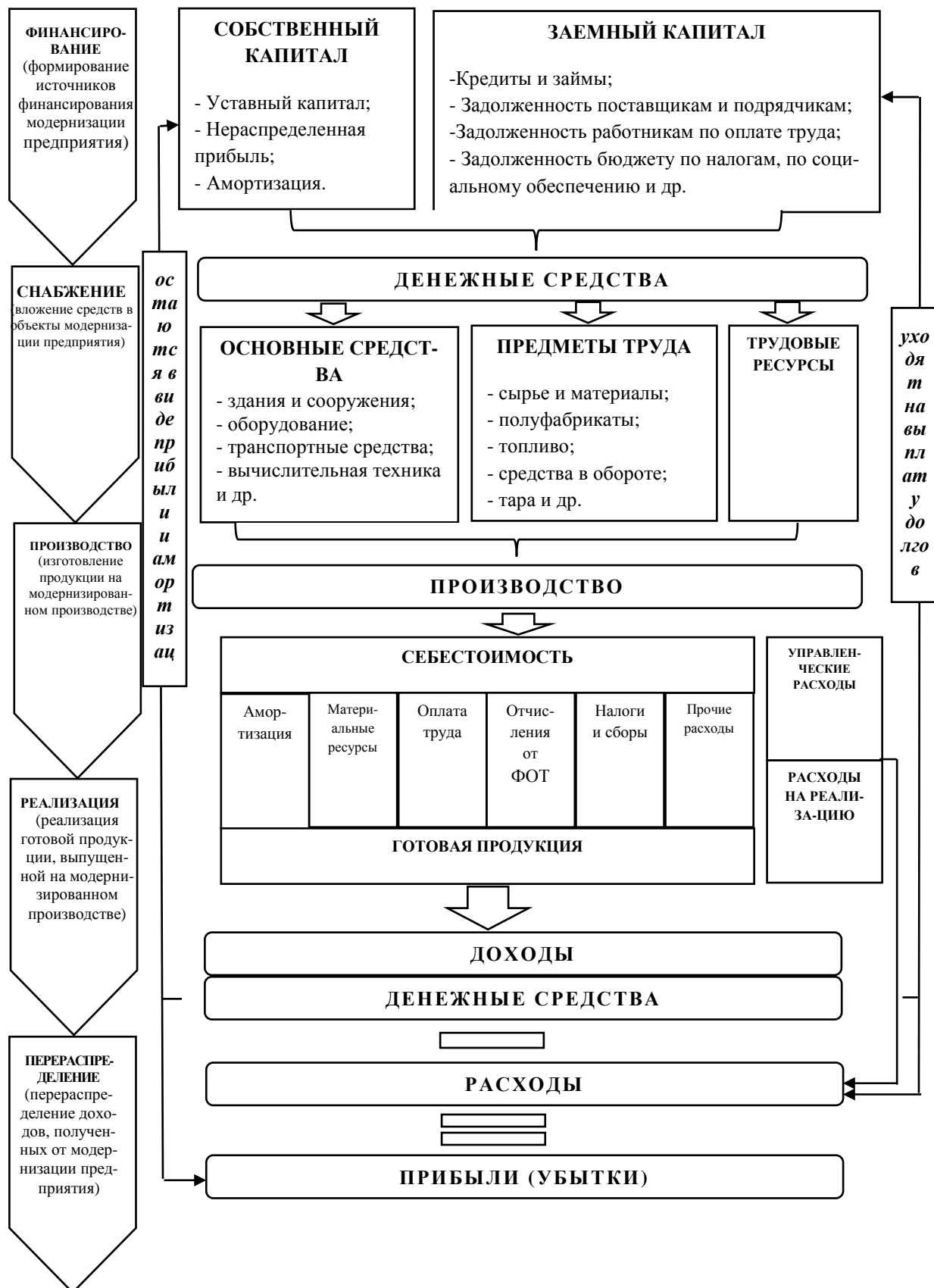


Рисунок 1 – Схема прохождения модернизации производства по всем стадиям кругооборота капитала

На 3-й стадии «Производство» происходит формирование производственной себестоимости с учетом проведенной модернизации на предприятии. При этом производственная себестоимость наряду с обычными затратами будет включать и часть затрат по модерниза-

ции предприятия, в виде амортизации модернизированных основных средств или списания части расходов по разработке и внедрению новых видов продукции, технологий, улучшения системы маркетинга и сбыта, усовершенствования технологий работы с персоналом.

На 4-й стадии «Реализация» происходит продажа выпущенной из модернизированного производства продукции. Так же на данном этапе формируется цена реализации продукции – выручка от реализации (доход, полученный в рамках проведения модернизации предприятия). Выручка от реализации представляет собой сумму задолженности покупателей за отгруженную им продукцию, которую предприятие ожидает получить в виде денежных средств. При этом часть получаемых средств формирует собственный капитал в виде прибыли от модернизации предприятия и возмещенной суммы амортизации модернизированных основных средств, а часть средств направляется на погашение кредитов и займов, привлекаемых для финансирования модернизации. Помимо этого, на данном этапе происходит формирование расходов предприятия. В качестве расходов предприятия также выступают входящие в состав себестоимости реализованной продукции затраты по модернизации. Данный этап завершает формирование финансового результата деятельности по модернизации предприятия, который представляет собой разницу между полученными доходами и понесенными расходами в рамках проводимой на предприятии модернизации.

На 5-й стадии «Перераспределение финансовых ресурсов» происходит распределение и перераспределение заработанных предприятием в виде денег чистых доходов от модернизации предприятия. Данные средства могут быть направлены на другие инвестиционные проекты либо на выплату дивидендов или иные цели, по усмотрению собственника.

Измерение эффективности модернизации производства предприятия предполагает установление критерия экономической эффективности. Для собственников организации, равно как и для пользователей финансовой отчетности, важна динамика изменения таких показателей, как вложенный капитал и прибыль. Поэтому на уровне предприятия формой единого критерия эффективности его деятельности может служить максимизация прибыли и сохранение первоначально вложенного капитала.

Учитывая вышесказанное, считаем целесообразным рассматривать модернизацию как обособленный объект бухгалтерского учета с необходимостью выделения присущих ей бухгалтерских записей и стоимостных оценок тех активов, которые являются непосредственным предметом модернизации, а также доходов и расходов, которые формируются на предприятии в ходе использования модернизированных объектов. Для создания особой информационной подсистемы бухгалтерского учета модернизации производства предлагается использовать базовый алгоритм:

1. Наличие проекта и комплекса специальных организационно-технических и финансово-экономических мероприятий для проведения модернизации производства.
2. Выработка критериев признания хозяйственных операций, относящихся к модернизации производства.
3. Система первичного документирования хозяйственных операций, относящихся к модернизации производства.
4. Разработка системы аналитических индикативных счетов для отражения бизнес-процессов и хозяйственных операций, обусловленных модернизацией производства.
5. Разработка типовой системы учетных записей в виде корреспонденций индикативных счетов в рамках единого замкнутого цикла кругооборота капитала, обусловленных модернизацией производства.
6. Разработка системы аналитической отчетности о ходе и результатах осуществления модернизации производства.

Данная идея послужит предпосылкой для разработки специальной системы счетов, методик учета и показателей финансовой и управленческой отчетности, которые позволят формировать базы данных, отражающие влияние модернизации на стоимостную оценку всех основных объектов учета и показателей финансовой отчетности в рамках кругооборота капитала. Анализ таких баз данных, а также их количественная и качественная оценка даст возможность принимать своевременные и обоснованные управленческие решения по обеспечению эффективности модернизации производства в интересах собственника, государства и потребителей.

МОЛОДЕЖНАЯ СЕКЦИЯ: «ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ»

Стасевич С. В., студент
Брестский государственный технический университет
г. Брест, Республика Беларусь
sonyastas@gmail.com

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики особое значение приобретают вопросы повышения эффективности управления производственно-бытовой деятельностью предприятий. От успеха реализации сбытовой политики зависят экономические результаты хозяйственной деятельности, выживание предприятия в конкурентной борьбе и его будущее развитие. Управленческие решения в сфере сбыта становятся сегодня одной из самых важных и сложных областей управленческой деятельности, способствующих организации более рационального товародвижения.

Предприятия имеют альтернативы в организации распределения своего продукта. При этом в основе лежит принципиальная ориентация удовлетворения многообразных запросов конечного потребителя и способ их существования, рассматриваемый как совокупность действий по максимальному приближению товара к целевой группе потребителей.

Производственно-сбытовая деятельность является одним из ключевых элементов, характеризующих эффективность функционирования предприятия, являясь базовой основой его внутренней среды. Производственно-сбытовая система по своей структуре и составу может изменяться в достаточно широких пределах. Эти изменения зависят от вида и объема выпускаемой продукции и услуг. Любые системы могут быть самыми простыми и состоять из одного-двух агрегатов, а могут быть весьма сложными, занимать большие производственные площади и состоять из сложных автоматов и автоматизированных линий. Управление в данном контексте представляет собой многогранный аспект решений, направленных на повышение сильных сторон деятельности предприятия и на развитие возможностей осуществления, совершенствования процесса обслуживания потребителей.

Существует насущная необходимость создания новой концепции управления деятельностью промышленных предприятий, обеспечивающей безболезненное приспособление производства и сбыта к требованиям рынка с целью получения максимальной прибыли, наращивания рыночной стоимости компании и ее активов. Формирование нового концептуального подхода к управлению промышленным предприятием является закономерным, объективным, обусловленным процессом.

Управление производственно-сбытовой деятельностью на промышленном предприятии – сложная многоаспектная проблема, решение которой невозможно без системного подхода, четкого определения объекта, функций и методов управления. Основная задача управления производственно-сбытовой деятельностью состоит в том, чтобы синхронизировать процесс использования факторов производства, логистики и маркетинга таким образом, чтобы каждый из них, выполняя в полной мере свое функциональное назначение, одновременно способствовал повышению эффективности использования остальных элементов и тем самым появлению совокупного синергического эффекта.

Усиление международной конкуренции оказало существенное влияние, прежде всего, на принципы управления, выразившееся в поиске новых подходов к защите рыночных позиций и формированию возможностей постоянного развития предприятий. При этом следует учитывать, что для эффективного управления организацией уже были разработаны и прошли апробацию в практике менеджмента различные подходы, технологии и инструменты, учет и использование которых позволяет достигать успеха в конкретных ситуациях. В то же время динамика изменений во внешней среде и условия применения апробированных подходов, технологий и инструментов эффективного управления требуют рассмотрения их дополнительной адаптации и развития в новых условиях хозяйствования.

В качестве основного методологического подхода к управлению производственно-сбытовой деятельностью должен использоваться системный подход.

Системный подход - это совокупность принципов, определяющих цель и стратегию решения сложных проблем; метод, основанный на представлении объекта-носителя пробле-

мы в качестве системы, включающий, с одной стороны, разложение сложной проблемы на ее составляющие, их анализ, вплоть до постановки конкретных задач, имеющих отработанные алгоритмы решения, а, с другой стороны, удержание этих составляющих в их неразрывном единстве. Системный подход требует исследования объекта как единого целого, как системы, включающей составные элементы, находящиеся во взаимосвязи и взаимодействии. Кроме того, эта система должна рассматриваться как составная часть другой системы более высокого уровня, в которой анализируемый объект взаимодействует с другими подсистемами.

Необходимость использования системного подхода к управлению производственно-сбытовой деятельностью промышленного предприятия обусловлена тем, материальные, информационные и другие ресурсные потоки на предприятии складываются в результате совместных действий производственных, сбытовых и других функциональных подразделений предприятия, которые преследуют свои цели. Если структурные подразделения будут согласовать свою деятельность с целью рационализации движения этих потоков, то они все вместе получают существенный экономический выигрыш.

Рационализация ресурсных потоков возможна в пределах одного предприятия или даже его подразделения. Однако максимальный эффект можно получить, лишь оптимизируя совокупный поток на всем протяжении от первичного источника сырья вплоть до конечного потребителя, либо оптимизируя отдельные значительные его участки. При этом все элементы производственно-сбытовой системы, должны работать как единый хорошо отлаженный механизм. Для решения этой задачи необходимо с системных позиций подходить к выбору техники, к проектированию взаимоувязанных технологических процессов на различных участках движения ресурсов, к вопросам согласования зачастую противоречивых экономических интересов и к другим вопросам, касающимся организации производственно-сбытовой деятельности предприятия.

Таким образом, системный подход к управлению производственно-сбытовой деятельностью промышленного предприятия позволяет увязать интересы, цели и задачи его производственных, сбытовых подразделений и переориентировать их деятельность на рыночные потребности клиентов и конечные результаты деятельности промышленного предприятия. Такой подход позволяет также синхронизировать процесс использования факторов производства, логистики и маркетинга таким образом, чтобы каждый из них, в полной мере оправдывая свое функциональное назначение, способствовал повышению эффективности использования остальных элементов и, тем самым, появлению совокупного синергического эффекта.

Список использованных источников

1. Методологические и теоретические подходы к управлению производственно-сбытовой деятельностью промышленного предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/metodologicheskie-i-teoreticheskie-podhody-k-upravleniyu-proizvodstvenno-sbytovoy-deyatelnostyu-promyshlennogo-predpriyatiya>
2. Управление производственно-сбытовой деятельностью промышленного предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dslib.net/economika-hoziajstva/upravlenie-proizvodstvenno-sbytovoj-deyatelnostju-promyshlennogo-predpriyatija.html>
3. Значение производственно-сбытовой деятельности для эффективного развития предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://be5.biz/ekonomika1/r2015/2123.htm>
4. Производственно-сбытовая деятельность [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.ngpedia.ru/id400p2.html>

Яцевич И. С., студент
УО «Брестский государственный технический университет»
г. Брест, Республика Беларусь
igor_yatsevich@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К КЛАССИФИКАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР

Чтобы сделать предприятие финансово-устойчивым в условиях рыночной конкуренции, необходимо выстроить систему управления предприятием, важнейшим элементом которой является организационная структура. Организационную структуру определяют орга-

низационные отношения, складывающиеся между подразделениями и работниками аппарата управления предприятия.

Организационные структуры управления обеспечивают развитие предприятия исходя из поставленных задач. Как таковые организационные структуры представляют собой совокупность подразделений и уровней управления, находящихся в строгой соподчиненности для достижений намеченных целей. Они создаются и совершенствуются для установления необходимых взаимосвязей между отдельными подразделениями компании, распределения между ними прав и ответственности.

Оргструктура имеет следующие элементы:

- структурные подразделения, выполняющие определенные функции управления;
- уровни управления как совокупность подразделений и руководителей, занимающих определенную иерархическую ступень;
- горизонтальные и вертикальные связи, обеспечивающие взаимодействие всех подразделений и руководителей;
- полномочия - право руководителей использовать ресурсы организации и направлять усилия подчиненных на выполнение поставленных задач. Задачи вместе с полномочиями могут быть делегированы лицу, которое принимает на себя ответственность за их выполнение.

Многообразие функциональных связей и возможных способов их распределения между подразделениями и их работниками определяет разнообразие возможных видов организационных структур управления производством.

Первое их разделение: формальные организационные структуры и неформальные.

Формальные организационные структуры – это структуры, выбранные и установленные высшим руководством путем соответствующих организационных мероприятий, приказов, распределения полномочий, правовых норм и пр.

Неформальные структуры являются отражением межличностных отношений в рамках формальных структур. Они неподвластны приказам и распоряжениям, возникают на основе взаимоотношений членов коллектива, единства или противоречий их взглядов, интересов, целей и пр.

Формальные организационные структуры управления разделяют на механистические (бюрократические) и органические (адаптивные).

Механистические организационные структуры управления характеризуются сложностью, большим числом подразделений, высокой степенью формализации, ограниченной информационной сетью, низким уровнем участия всего управленческого персонала в принятии решений.

К механистическим структурам управления относятся следующие виды организационных структур управления: линейная, функциональная, линейно-функциональная (линейно-штабная), дивизиональная.

- Линейная структура управления.

Сущность линейной (иерархической) структуры управления состоит в том, что управляющие воздействия на объект могут передаваться только одним доминантным лицом – руководителем, который получает официальную информацию только от своих, непосредственно ему подчиненных лиц, принимает решения по всем вопросам, относящимся к руководимой им части объекта, и несет ответственность за его работу перед вышестоящим руководителем, эта структура применяется в условиях функционирования мелких предприятий с несложным производством, такая структура используется в системе управления производственными участками, небольшими цехами, а так же небольшими фирмам однородной и несложной технологии.

Преимуществом линейной структуры является простота применения. Все обязанности и полномочия четко распределены, в связи с чем создаются все необходимые условия для оперативного процесса принятия решений, для поддержания необходимой дисциплины в коллективе, повышения ответственности руководителя за результаты деятельности возглавляемого им подразделения.

Среди недостатков отмечается жесткость, негибкость, неприспособленность к дальнейшему росту и развитию предприятия. Линейная структура ориентирована на большой объем информации, передаваемой от одного уровня управления к другому, ограничение инициативы у работников низших уровней управления.

Структура предъявляет очень высокие требования к руководителю, что ограничивает масштаб возглавляемого подразделения и возможности руководителя более эффективно им управлять.

- Функциональная структура управления.

Функциональная структура сложилась как неизбежный результат усложнения процесса управления. Особенность функциональной структуры заключается в том, что, хотя и сохраняется единоначалие, но по отдельным функциям управления формируются специальные подразделения, работники которых обладают знаниями и навыками работы в данной области управления.

Преимущество функциональной структуры – это стимулирование деловой и профессиональной специализации, уменьшение дублирования, улучшение координации деятельности.

Также можно выделить и ряд недостатков: трудности поддержания постоянных взаимосвязей между различными функциональными службами; длительная процедура принятия решений и иерархия в структуре взаимоотношений; снижение ответственности исполнителей за работу в результате обезличивания в выполнении ими своих обязанностей, т. к. каждый исполнитель получает указания от нескольких руководителей; дублирование и несогласованность указаний и распоряжений, получаемых работниками, и нарушение принципов единоначалия и единства распорядительства.

Используется при выпуске относительно ограниченной номенклатуры продукции. Примерами такого рода могут служить предприятия, действующие в металлургической, резино-технической промышленности, в отраслях, производящих сырьевые материалы.

- Дивизиональная структура управления.

Этот новый подход к организации управления вызван резким увеличением размеров предприятия, диверсификацией их деятельности и усложнением технологических процессов в условиях динамично меняющейся внешней среды. Первыми перестройку структуры по этой модели начали крупнейшие организации, создавая производственные отделения, предоставляя им определенную самостоятельность.

Структурирование организации по отделениям производится, как правило, по одному из трех критериев: по видам выпускаемой продукции или предоставляемых услуг (продуктовая специализация), по ориентации на те или иные группы потребителей (потребительская специализация), по обслуживаемым территориям (территориальная или региональная специализация). Такой подход обеспечивает более тесную связь с потребителями и рынком, существенно ускоряя реакцию организации на изменения, происходящие во внешней среде.

Органические оргструктуры управления, наоборот, более простые, имеют широкую информационную сеть, менее формализованы, управление в них децентрализовано. Основными, самыми распространенными видами органических организационных структур управления являются проектные, бригадные и матричные.

- Проектная структура управления.

Под проектной структурой управления понимается временная структура, создаваемая для решения конкретной комплексной задачи. Суть этой организации работ состоит в том, чтобы собрать команду из квалифицированных сотрудников организации для осуществления сложного проекта в заданные сроки и с заданным качеством (не выходя при этом за пределы установленной сметы и бюджета). Команда работает вместе до завершения проекта. Основное преимущество такой структуры состоит в том, что в ней концентрируются усилия всей команды по решению одной задачи. Руководитель проекта (подразделения, организации) в такой структуре концентрирует свое внимание на одном конкретном проекте (в отличие от руководителя в механистической структуре). Проектные структуры чаще всего применяются при создании новых предприятий, инновационных продуктов, проведении масштабных научно-исследовательских работ.

Преимущества проектной структуры управления:

- комплексный подход к реализации проекта, решению проблемы;
- большая гибкость проектных структур;
- усиление личной ответственности конкретного руководителя за проект;
- сокращение численности управленческого персонала по сравнению с иерархическими структурами.

Недостатки проектной структуры управления:

- при наличии нескольких организационных проектов или программ проектные структуры приводят к дроблению ресурсов и заметно усложняют поддержание и развитие производственного и научно-технического потенциала компании как единого целого;
- от руководителя проекта требуется не только управление всеми стадиями жизненного цикла проекта, но и учет места проекта в сети проектов данной компании;

- формирование проектных групп, не являющихся устойчивыми образованиями, лишает работников осознания своего места в компании;
- наблюдается частичное дублирование функций.

- Бригадная структура управления.

Бригадная организационная структура основана на организации работ по рабочим группам (бригадам) в соответствии со следующими принципами: автономность, самостоятельность в принятии решений, координация деятельности по горизонтали, замена жестких управленческих связей бюрократического типа гибкими, привлечение для разработки и решения задач сотрудников разных подразделений одной организации. Такая форма организационной структуры наиболее эффективна в организациях с высоким уровнем квалификации специалистов при их хорошем техническом оснащении, в особенности в сочетании с управлением по проектам.

Преимущества бригадной структуры:

- сокращение управленческого аппарата, повышение эффективности управления;
- гибкое использование кадров, их знаний и компетентности;
- работа в группах создает условия для самосовершенствования;
- возможность применения эффективных методов анализа, управления и планирования, гибкое использование кадров и, в конечном счете, повышение эффективности управления;

- сокращается потребность в специалистах широкого профиля.

Недостатки бригадной структуры:

- сложность взаимодействия и координации в работе отдельных бригад;
- высокая квалификация и ответственность персонала;
- высокие требования к коммуникациям.

- Матричная структура управления.

Одной из наиболее сложных органических оргструктур признается матричная структура, которая впервые начала применяться в наиболее развитых, высокотехнологичных областях. Данная структура появилась вследствие возникновения необходимости проведения высокоскоростных технологических изменений в производстве. Она представляет собой сетевую структуру, построенную на принципе двойного подчинения исполнителей: с одной стороны – непосредственному руководителю функциональной службы, которая предоставляет персонал и техническую помощь руководителю проекта, с другой – руководителю проекта, который наделен необходимыми полномочиями для осуществления процесса управления. Главным принципом в матричной структуре является улучшение взаимодействия отдельных структурных подразделений, направленное на эффективное решение определенной проблемы.

Преимущества матричной организационной структуры:

- лучшая ориентация на проектные (или программные) цели и спрос;
- более эффективное текущее управление, возможность снижения расходов и повышения эффективности использования ресурсов;
- более гибкое и эффективное использование персонала организации, специальных знаний и компетентности сотрудников;
- относительная автономность проектных групп или программных комитетов способствует развитию у работников навыков принятия решений, управленческой культуры, профессиональных навыков;
- улучшение контроля за отдельными задачами проекта или целевой программы.

Недостатки матричных организационных структур:

- трудность установления четкой ответственности за работу по заданию подразделения и по заданию проекта или программы (следствие двойного подчинения);
- высокие требования к квалификации, личным и деловым качествам работников, работающих в группах, необходимость их обучения;
- частые конфликтные ситуации между руководителями подразделений и проектов или программ;
- возможность нарушения правил и стандартов, принятых в функциональных подразделениях из-за оторванности сотрудников, участвующих в проекте или программе, от своих подразделений.

Структура и численность аппарата управления для каждого предприятия зависит от многих факторов, которые можно сгруппировать следующим образом:

- технические (масштаб производства, сложность продукции, технологических процессов и оборудования, уровень автоматизации производства и управления);

- внешние связи и условия (уровень кооперации, система снабжения и сбыта, климатические и природные условия);
- организационно-экономические (степень централизации функций, характер связей между различными ступенями и звеньями управляющей системы, между объектом и субъектом управления);
- организационно-правовые отношения (полное товарищество, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество).

Поэтому нет и не может быть единой структуры управления для предприятий даже одной и той же отрасли.

Список использованных источников

1. Управление предприятием: понятие, сущность, организация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sprintinvest.ru/upravlenie-predpriyatiem-ponyatie-sushhnost-organizaciya>.
2. Организация и управление [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studwood.ru/747368/menedzhment/organizatsiya_upravlenie_suschnost_upravleniya_predpriyatiem_struktura_zadachi_funktionalnoe_soderzhanie_upravleniya.
3. Структура и функции аппарата управления предприятием [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studopedia.su/13_99089_struktura-i-funktsii-apparata-upravleniya-predpriyatiem.html.
4. Классификация оргструктур управления [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://lektsia.com/2x5526.html>.

Беняш В. О., Коноплич В. Ю., студентки
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

ПРИНЦИПЫ «УМНОГО» ГОРОДА И ПРИМЕРЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ В БЕЛАРУСИ

Более половины населения мира живет в городах. Переход от преимущественно сельских к преимущественно городским поселениям, по прогнозам, продолжится в течение следующих нескольких десятилетий. Такие огромные и сложные агрегации людей неизбежно становятся загрязненными и хаотичными. Города, мегаполисы порождают проблемы новых видов. Сложности в сфере утилизации отходов жизнедеятельности людей, нехватка ресурсов, загрязнение воздуха, опасности для здоровья жителей, пробки на дорогах и неадекватные, разрушающиеся и стареющие городские инфраструктуры являются одними из наиболее основных технических, физических и материальных проблем. Другой комплекс проблем является более социальным и организационным по своей природе. Проблемы этого типа в высшей степени взаимозависимы, имеют конкурирующие цели и ценности, социальную и политическую сложность, ими озабочены многочисленные и разнообразные заинтересованные стороны. В этом смысле проблемы города стали зловещими и запутанными. По всему миру актуальность многочисленных проблем городов привела к поиску умных способов их структуризации и поиску их решений. Соответственно такие города все чаще получают метку «умных». Одним из способов концептуализации понятия «умный город» является его модель как устойчивого и пригодного для жизни города [1].

Первые упоминания термина «умный город» относятся к началу 2000-х годов. С тех пор на содержательном уровне данная концепция претерпела определенные изменения, но не потеряла своей актуальности [2].

Во всем мире обеспечение приемлемых условий жизни в условиях быстрого роста городского населения требует глубокого понимания концепции умного города. Однако, как сказано выше, эта концепция только формируется. Вместе с тем сам термин уже используется во всем мире в различных структурах городских проблем, контекстах и смыслах. Ряд вариантов термина, часто используемых, порожден заменой прилагательного умный (smart) такими прилагательными, как цифровой (digital), связанный (connected) или интеллектуальный (intelligent). Кто-то признает термин «умный город» как способ маркировки чисто городского явления, отмечая, что маркер «умный город» – это концепция и используется она не всегда последовательно. Ниже приведена сводка нескольких рабочих определений, кото-

рые можно найти в материалах, имеющих научные, прикладные и учебные цели и описывающих понятие с различных точек зрения.

Научный взгляд

«Умный город - безопасный, экологически защищенный (зеленый) и эффективный городской центр будущего с передовой инфраструктурой из сенсоров, электроники и сетей, которая стимулирует устойчивый экономический рост и высокое качество жизни».

Хозяйственный (городской) взгляд

«Умный город – это продвинутый и высокотехнологичный город, который объединяет людей, информацию и элементы городской инфраструктуры. Он имеет простую систему управления и обслуживания городского хозяйства и использует новые технологии в целях устойчивого формирования зеленого города (совершенствования защиты окружающей среды), создания конкурентной и инновационной торговли и повышения качества жизни».

Информационно-технологический взгляд

«Использование умных вычислительных технологий для того, чтобы сделать более интеллектуальными, взаимосвязанными и эффективными критически важные компоненты и услуги инфраструктуры города. К компонентам и услугам города относятся: городская администрация, системы образования, здравоохранения и охраны общественного порядка, городская недвижимость, транспортная инфраструктура и системы коммунальных услуг» [1].

Модели реализации умных городов, во-первых, изменяются со временем по ходу накопления опыта их проектирования, во-вторых, они обладают большим разнообразием, поскольку компании-разработчики умных городов специализируются на городах в определенном климатическом регионе, ну и поставщики городских и ИКТ-технологий у компаний-разработчиков тоже разные, что затрудняет их типовую автоматизацию. Затрудняет, но не исключает, что со временем будет создана САПР умных городов, подобная, например, ERP-системе компании SAP по масштабу, документации и числу внедряющих ее организаций. Здесь просто индикативно, в качестве примера, сошлемся на модель, используемую Риком Робинсоном, известным британским архитектором умных городов, работавшим ранее в IBM, а теперь в британской компании Ameu.

Модель включает в себя 7 этапов:

- Определить, что такое умный город для его разработчика.
- Создать группу из представителей всех заинтересованных сторон для совместного создания и согласования конкретных рамок инициативы для конкретного умного города, определить систему управления выполнением инициативы и устойчивую непротиворечивую процедуру принятия решений по конструкции умного города.
 - Нарисовать эскизы подхода к конструкции умного города (его архитектуру), опираясь на имеющиеся ресурсы и опыт.
 - Установить политику решения конфликтных ситуаций между сообществами города о ходе его трансформации в умный город.
 - Составить дорожную карту трансформации, которая может обеспечить соблюдение рамок инициативы.
 - Обеспечить устойчивое финансирование реализации инициативы.
 - Подключить сообщества города к неформальному решению вопроса о том, как сделать рост ума города самоподдерживающимся процессом. Здесь важно отметить многоэтапность моделей реализации умных городов от разных компаний при разнообразии и числа и названий этапов, а также работ по трансформации, производимых на них.

Цель любых инициатив по воплощению в жизнь концепции умного города в итоге должна сводиться к улучшению качества жизни граждан, в том числе благодаря повышению эффективности использования ресурсов (финансовых, энергетических, технологических, человеческих и т. д.), созданию многосторонних партнерств, активному вовлечению граждан в процессы городского управления, а также к большей прозрачности всех процессов городской жизни [2].

Реализация концепции «Умный город» в Беларуси

Минск. В августе 2013 г. Мингорисполком анонсировал соответствующую программу. На конкурсной основе было предложено несколько проектов, в некоторых из них внимание акцентировалось на ребрендинге белорусской столицы. В 2014 г. был представлен уже совместный проект Министерства связи и информатизации, РУП «Белтелеком» и Korea Telecom. За последние годы сделано многое: например, действуют социальные программы «Электронная школа» и «Электронная больница», постепенно становятся «интеллектуаль-

ными» транспортная и энергетическая системы. Комитетом по здравоохранению Мингорисполкома разработаны и реализованы программы информатизации учреждений здравоохранения Минска (2005–2012, 2013–2015 и далее). Все они оснащены компьютерами, автоматизирован бухгалтерский и кадровый учет. Во многих организациях внедрены комплексы по подготовке статистической отчетности (Статистика стационара, Статистика поликлиники, Учет временной нетрудоспособности и др.), автоматизированные рабочие места врача УЗИ, общей практики, рентгенолога, эндоскописта, томографиста и др. Активно вводятся комплексные медицинские ИТ-системы, функционирующие на базе локальных вычислительных сетей и охватывающие различные подразделения учреждения здравоохранения, начиная с приема больного в стационаре и заканчивая его выпиской. ГАИ в ближайшее время планирует создать систему, которая позволит избавлять Минск от автомобильных пробок онлайн. Около 90 перекрестков оборудуют системами видеодетектирования и «умными датчиками». При внедрении концепции «Умный город» будет сделан упор на управление транспортным спросом: популяризацию общественного транспорта, развитие велодвижения, введение платных парковок.

Брест. В рамках Национального плана действий по развитию зеленой экономики в Беларуси до 2020 г. и в связи с тысячелетием Бреста здесь впервые в стране будет реализован (с привлечением европейских финансовых структур) амбициозный проект экологически привлекательного города, учитывающий опыт шведской модели «Симбио Сити». Проект разработали специалисты Министерства природных ресурсов и охраны окружающей среды совместно с Брестским городским исполнительным комитетом, посольством Швеции и представительством Программы развития ООН в Беларуси. Будут реконструированы водоочистные сооружения и построены локальные, модернизируется линия сортировки твердых коммунальных отходов, расширятся сети велодорожек. Особое внимание в концепции «Брест – Симбио-сити: устойчивое развитие города и района» уделяется созданию так называемых «зеленых карт» и «Парка тысячелетия Бреста», который будет связан велосипедными, транспортными, туристическими и общественными связями с центральной частью города. Однако примеров, когда городские власти планируют интеллектуальное и экологическое усовершенствование коммунальных и иных служб на системной основе, в нашей стране не так уж и много. Любой проект «умного города» – это, как правило, глубоко интегрированная система, состоящая из подсистем, в которые входят различные (как индивидуальные, так и универсальные) функциональные компоненты. Нет большого смысла реализовывать такие проекты «кусочно»: например, создавать автономную ИТС, устанавливать отдельные видеокамеры и платформы для системы безопасности. Начинать надо с выработки общей концепции «умного города», в которой будут учтены и текущие потребности различных городских служб, и перспективы развития – включая демографическую ситуацию, экологию, запросы жителей и потребности организаций разных форм собственности. То есть необходим комплексный подход: «умными» должны быть все системы – управления, образования, здравоохранения, транспорта, услуг, торговли и др. В первую очередь следует изучить общество своего города: исследовать потребности граждан и бизнеса, их интересы, уникальные черты, образ мышления, уровень образования, возрастной состав и прочее – чтобы понять, для чего вообще нужен «умный город», каким хотят его видеть люди, что он должен изменить в их окружении. Идея должна быть широко обсуждена и поддержана горожанами. Затем следует «провести инвентаризацию»: выяснить, какие «интеллектуальные» составляющие (в частности, отдельные профильные информационные системы, элементы инфраструктуры) уже есть. С учетом полученных данных можно определиться с концепцией и разработать собственно сам индивидуальный проект конкретного «умного города». Чтобы активизировать деятельность, надо выбрать направления, в которых имеется существенный задел, и выделить финансовые ресурсы на их развитие. Для скорейшей реализации поставленной цели – найти формы государственно-частного партнерства (в частности, привлечь резидентов Парка высоких технологий). Необходимо организовать регулирование процесса строительства – создать постоянно действующую рабочую группу. Надежная ИТ-платформа общего пользования упорядочит функционирование всех городских служб, объединит обновленные (новые) технологии города. «Умный город» можно построить только с инновационно мыслящими горожанами, надо продумать систему/способы повышения компьютерной грамотности населения. Но самое главное – законодательная база. Начало уже положено – Декрет Президента Республики Беларусь от 21 декабря 2017 г. №8 «О развитии цифровой экономики». Его целью определено развитие Парка высоких технологий, инновационной сферы и построения современной цифровой экономики в стране. Желательно разработать программу (подпрограмму) «Умный город», в которой следует определить количественные показатели на уровне города и страны по каждому виду деятельности и установить сроки их

достижения. Делать это надо с привлечением адаптированного к местным условиям международного опыта и уже имеющегося отечественного, грамотных руководителей, финансирования из самых разных источников; совместными усилиями ученых, юристов, хозяйственников; на основе государственно-частного партнерства [3].

Список использованных источников

1. Дрожжинов, В.И. Умные города: модели, инструменты, рэнкинги и стандарты / В.И. Дрожжинов [и др.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/umnye-goroda-modeli-instrumenty-renkingi-i-standarty> – Дата доступа: 12.09.2019.
2. Кузьмина, А.С. Приоритетные направления внедрения технологий умного города в российских городах / А.С. Кузьмина [и др.] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.csr.ru/wp-content/uploads/2018/06/Report-Smart-Cities-WEB.pdf>. – Дата доступа: 25.08.2019.
3. Абламейко, М.С. «Умный город»: от теории к практике / М.С. Абламейко, С.В. Абламейко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/v/umnyy-gorod-ot-teorii-k-praktike>. – Дата доступа: 21.08.2019.

Денисюк А. П., студент

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

СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ ИСЛАМСКОЙ МОДЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

В данной статье рассмотрена исламская модель учёта через призму теории культурной ревалентности бухгалтерского учета Сида Грея. В таблице 1 проиллюстрированы результаты исследования Герта Хофстеде факторов, оказывающих влияние на социокультурную среду Арабского Региона и США.

Таблица 1 - Исследование Г. Хофстеде

Критерий	США, в баллах	Арабские страны, в баллах
Мускулиность	62	53
Индивидуализм	91	38
Избегание неопределённости	46	68
Дистанция власти	40	80

Баллы коррелируют с показателями: феминность/маскулиность, степень избегания неопределённости, дистанция от власти, коллективизм/индивидуализм. В рамках теории С. Грея классифицируем по критериям: секретность/прозрачность, консерватизм/оптимизм, однородность/гибкость, профессионализм/законодательный контроль и осторожность/недоверие.

Несомненно, религия оказывает наибольшее влияние на социокультурную среду Арабских стран, последствия этого влияния наблюдаются как в законодательстве, политическом устройстве и искусстве, так и в характере протекания и регистрации хозяйственной деятельности. «...ислам основан на вере в возможность абсолютной истины. В культуре с сильной степенью избегания неопределённости религия фанатична и нетерпима к чужой вере, она регламентирует все стороны жизни, включая экономику» [1]. Например, организацией по бухгалтерскому учету и аудиту для исламских финансовых институтов (ААОИФИ) составлен Кодекс бухгалтерской этики, основанной на шариате. Подотчётность, через закят, осуществляется перед Аллахом, ему же принадлежат все производственные факторы. Любые операции, противоречащие шариату, призвано считать нелегитимными. А капитализм может отвергаться, так как он «...поощряет эгоизм, индивидуализм, жажду наживы, способствует росту преступности, коррупции и т. д.» [2].

Жители арабских стран показывают средние результаты в тесте Г. Хофстеде по показателю феминность/маскулиность. Из черт, характерных маскулиным культурам, можно выделить сегрегацию по половому признаку во время образовательного процесса и сильную гендерную стереотипизацию, но это может являться и следствием консервативной позиции, вызванной избеганием неопределённости. Из феминных черт ярко выражены стремление к гармонизации общества и популярность благотворительности. Ес-

ли по показателю маскулинности арабский регион не сильно уступает США, то разница по шкале коллективизм/индивидуализм более чем в два раза. Страны с исламской учётной моделью отличаются высоким уровнем коллективизма и подчинением принципу партнерства (мушарака). Коллективные интересы представляются как частные, закон зависит от группы, к которой принадлежит человек, преобладающая роль государства, заимствованные экономические теории плохо функционируют (не справляются с совмещением частных и общих интересов). Этим во многом обусловлено само появление исламской экономической доктрины и частично критика капитализма.

Страны с высоким уровнем коллективизма и феминности стремятся к общественной гармонизации через государственные институты, распределением закята – религиозного налога в пользу бедных – занимается государство. Таким образом, государство и общество являются основными пользователями финансовой отчётности, этот фактор сближает исламскую и континентальную модели. Внутри исламской модели, в отличие от англо-американской, не действует принцип консерватизма, а оценка производится по рыночной стоимости, так как, согласно Карану, каждый правоверный мусульманин стремится проявить щедрость по отношению к бедным и классифицируется в соответствии со ставкой закята. Бухгалтерский учёт призван в первую очередь точно отражать закят.

Важнейшей частью отчётности является баланс («активы-обязательства»), там же указывается всё имущество, принадлежащее предприятию, «...ответственность за собственные действия в любой сфере деятельности несут все индивиды, а не предприятие. Согласно чему, допускается одновременное нахождение в собственности владельца как активов, так и обязательств» [3]. Англо-американская модель, основывается на теории предприятия, отдаёт приоритет отчёту о прибылях и убытках («доходы-расходы»), а «...автономные экономические единицы рассматриваются как закрытые системы, которые должны быть заинтересованы в достижении максимальной экономической эффективности, что до недавнего времени приводило к игнорированию ими интересов общества» [3]. Закят уплачивается только с чистой дебиторской задолженности, с целью недопущения минимизации религиозного налога отсутствует сомнительная дебиторская задолженность.

Также стремление к общественной гармонии нашло отражение в принципе исламской юриспруденции – «маслахат». Согласно с ним, разрешать конфликт интересов нужно в первую очередь в пользу семьи, религии и интеллекта. Бухгалтерский учёт должен раскрывать информацию, на основе которой принимаются экономические решения. Затем в пользу общества следует раскрывать финансовый и социальный эффекты деятельности компаний. И только в третью очередь конфликт разрешается в пользу повышения качества жизни, в данном случае бухгалтерский учёт должен быть объективным, надежным, релевантным и своевременным.

Уровень избегания неопределённости среди Арабских стран выше, чем в США. Компании призваны исключить гарар (неопределенность) и майсир (азарт) из своей деятельности. Мы считаем, что в этом и важность закята, он оказывает влияние и на различие целей бухгалтерской отчётности. Если отчётность в англо-американской модели в первую очередь служит инструментом, увеличивающим прибыль кредиторов и инвесторов, то в исламской модели она обеспечивает справедливое распределение богатств и надзор за соблюдением харама (религиозный запрет).

Установка строгих запретов характерна для стран с высоким уровнем избегания неопределённости. Для Арабского региона это риба (запрет на взимание и выплату процентов), запрет на торговлю и производство наркотической и алкогольной продукции, запрет на обогащение путём манипулирования спросом и спекуляциями.

Исламская модель бухгалтерского учёта в теории С. Грея представлена в таблице 2.

Таблица 2 - Исламская модель бухгалтерского учёта в теории С. Грея

Характеристика	Влияющие факторы
Прозрачная	Раскрытие учётной информации в связи с важностью социальной полезности и ненарушению религиозных запретов
Консервативная	Высокий уровень избегания неопределённости
Осторожная	Характер религии в регионе и уровень избегания неопределённости
Преобладает однородность	Главная цель – обеспечивать справедливое распределение богатств и надзор за соблюдением харама
Законодательный контроль	Большая дистанция власти, избегание неопределённости и исчисление закята как одна из основных целей

Резюмируя всё вышеизложенное, воспользуемся матрицей теории культурной ревалентности бухгалтерского учета С. Грея. Учёт образца исламской модели нельзя назвать секретным, так как большое внимание отводится раскрытию учётной информации в связи с важностью социальной полезности и ненарушению религиозных запретов. Высокий уровень избегания неопределённости в исследовании Г. Хофстеде, избегание азарта и неопределённости арабским бизнесом указывают на консервативный характер модели. Учитывая характер религии в регионе и уровень избегания неопределённости, полагаем, что модель недоверчивая. Хотя мы и не располагаем данными относительно гибкости/однородности, тем не менее, исходя из её цели, можно предположить, что она скорее однородная, гибкость не является приоритетом, как в случае англо-американской или транснациональной моделей. В связи с большой дистанцией власти и избеганием неопределённости, с одной стороны, и исчислением закята как одной из основных задач, с другой, ясным становится преобладание законодательного контроля над профессионализмом.

Список использованных источников

1. Классификация деловых культур по Г. Хофстеде / Воронежский государственный университет – URL: http://www.inco.vsu.ru/UserFiles/ЕНЕPRS/topic6.2_ru.pdf. – Дата доступа: 19.10.2019.
2. Жмуйда, И. В. Исламские традиции и экономический рост / И. В. Жмуйда, М. Ю. Морозова // Азия и Африка. – 1997. – № 8. – С. 27-28.
3. Исламская модель бухгалтерского учета: предпосылки возникновения и история развития / КиберЛенинка – URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/islamskaya-model-buhgalterskogo-ucheta-predposylki-vozniknoveniya-i-istoriya-razvitiya>. – Дата доступа: 19.10.2019.

Козловская И. А.

УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
Iulianik8@mail.ru

РАЗВИТИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В республике наблюдается устойчивая тенденция повышения интереса граждан к проживанию в индивидуальных жилых домах. Индивидуальный жилой дом обладает определенными преимуществами перед многоэтажной жилой застройкой. Главные из них – возможность построить дом с максимальным учетом индивидуальных требований к количеству, площадям и планировке жилых и подсобных помещений, а также осуществлять строительство дома очередями, увеличивая площадь дома постепенно при появлении финансовых возможностей и изменении требований к условиям проживания. Размещение жилого дома в пригородной зоне больших и крупных городов дает дополнительные преимущества, связанные с более благоприятной экологической обстановкой в этих зонах.

Однако для развития индивидуального жилищного строительства необходимо выделение земельных участков в количестве, соответствующем заявленному спросу населения. Учитывая дефицит свободных территорий в пригородных зонах, следует провести анализ эффективности использования имеющихся свободных земель в этих зонах и изменить целевое назначение неэффективно используемых сельскохозяйственных земель, предоставив их под индивидуальное жилищное строительство [1]. При этом стоит задача развивать индивидуальное жилищное строительство не только вокруг крупных городов и областных столиц, но и вблизи небольших городов, и в сельской местности.

Кроме того, судя по справочной информации о реализации Государственной программы «Строительство жилья» на 2016-2020 годы, за 2018 год по подпрограмме 1 не выполнены два показателя: «объем ввода в эксплуатацию жилья за счет всех источников финансирования» и «доля внебюджетных источников финансирования в общем объеме финансирования строительства жилья» [2], что говорит о недостаточном количестве средств, выделенных для полной реализации данной программы.

Перечисленные выше проблемы отражаются в статистике ввода в эксплуатацию индивидуальных жилых домов по областям и г. Минску за последние несколько лет: с 2016 по 2018 год общая площадь таких домов снизилась с 1 847,1 тысяч квадратных метров до 1 727,2 соответственно [3].

Поэтому в целях развития индивидуального жилищного строительства необходимо широко внедрить прогрессивные технологии возведения индивидуальных жилых домов, прежде всего индустриальным способом.

Индустриализация индивидуального жилищного строительства будет обеспечиваться разработкой различных типов и архитектурно-планировочных решений индивидуальных жилых домов заводского изготовления, отвечающих потребностям населения, организацией выпуска комплектов изделий и иных элементов для строительства индивидуальных жилых домов, включая услуги по монтажу данных комплектов. Для удовлетворения потребностей в индивидуальном жилищном строительстве, а также в целях загрузки строительного комплекса республики будут проработаны возможности возведения индивидуального жилья по государственному заказу.

Приоритетным направлением является проведение единой технической политики по разработке, освоению производства и применению энергосберегающего оборудования для инженерных систем индивидуальных жилых домов с учетом изменившейся структуры жилищного строительства. Внедрение таких систем позволит сэкономить топливо, сократить капитальные затраты, сроки строительства и ввода жилья в эксплуатацию, что привлечет на эти цели средства индивидуальных застройщиков.

Предусматривается также активное внедрение зарубежного опыта стимулирования индивидуального жилищного строительства: изменение нормативной правовой базы в части увеличения сроков строительства индивидуальных жилых домов, введение возможности сдачи в эксплуатацию индивидуального жилого дома очередями, обеспечение по сниженным ценам индивидуальных застройщиков отдельными природными ресурсами (лес, песок и другое), предоставление рассрочки на приобретение земельных участков под индивидуальное жилищное строительство, обеспечение участка инженерной и транспортной инфраструктурой, а также приобретение строительных материалов.

В целях увеличения объемов индивидуального жилищного строительства, определения и дальнейшей корректировки объемов денежных средств, требующихся на такое строительство, будут разработаны нормативы затрат на создание минимально необходимой инженерно-транспортной инфраструктуры в районах индивидуальной жилой застройки [1].

Список использованных источников

1. Государственная программа «Строительство жилья» на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.government.by/upload/docs/fileecc85cf3e93ac5e3.PDF> – Дата доступа: 11.09.2019.
2. Государственная программа «Строительство жилья» на 2016 – 2020 годы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mas.gov.by/ru/konsec_zhilischn_politiki/ – Дата доступа: 11.09.2019.
3. Строительство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/realny-sector-ekonomiki/investitsii-i-stroitelstvo/stroitelstvo/> – Дата доступа: 11.09.2019.

Марзан А. А., студентка 4-го курса
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
marzanio18@mail.ru

АНАЛИЗ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА

В современных условиях нестабильности и неопределенности внешней среды для ведения бизнеса актуальность повышения устойчивости очевидна. Поэтому на данный момент одним из основных направлений менеджмента предприятия является анализ, оценка и поиск способов и форм обеспечения устойчивости.

Устойчивость организации – «состояние ее равновесия, которое предполагает ее адаптивность к изменениям, в первую очередь, внешней среды» [1]. Малые предприятия вынуждены уделять больше внимания проблемам, связанным с формированием и повышением эффективности использования своих финансовых ресурсов, и активизировать поиск путей улучшения своего финансового состояния.

К вопросу повышения устойчивости предприятия необходимо подходить комплексно, так как она является многоэлементным понятием, затрагивающим все возможные сферы жизнедеятельности предприятия. Для определения общей устойчивости необходимо проанализировать все виды устойчивости предприятия по различным классификационным критериям.

Таблица 1 - Классификация видов устойчивости предприятия

Критерий классификации	Виды устойчивости
По видам деятельности	Производственная, финансовая, экономическая, организационная, инновационная, маркетинговая, инвестиционная, кадровая, социальная
По соответствию норме	Абсолютная, нормальная, аномальная (неустойчивое и кризисное состояние)
По уровням управления	Стратегическая, тактическая, оперативная
По допустимости	Допустимая, недопустимая
По способу оценки	Количественная, качественная
По характеру возникновения	Унаследованная, системная, общая
По отношению к предприятию	Внешняя, внутренняя
По учету фактора времени	Динамическая, моментная

Примечание – Источник: [2]

Наличие большого количества видов устойчивости свидетельствует о сложности данной категории и позволяет провести более глубокий анализ предприятия с целью повышения его устойчивости. Все эти виды устойчивости взаимосвязаны и зависят друг от друга, а общая устойчивость компании в свою очередь напрямую зависит от этих видов.

Одним из важнейших направлений обеспечения устойчивости любого предприятия является оценка и периодический контроль за показателями устойчивости. К важным особенностям малых предприятий можно отнести широкое использование небольших местных источников сырья, способность к ускоренному освоению инвестиций, высокую оборачиваемость оборотных средств, чуткое реагирование на спрос потребителей, высокую маневренность и управленческую гибкость. Основное преимущество таких компаний, по сравнению с крупным бизнесом, заключается в меньших потребностях и более высокой эффективности использования финансовых ресурсов.

В связи с тем, что малые предприятия и индивидуальные предприниматели в соответствии с законодательством применяют упрощенные системы учета и отчетности, предприятия имеют трудности с анализом использования финансовых ресурсов, и, как следствие, с оценкой финансовой устойчивости предприятия. Финансовая документация малых предприятий зачастую не позволяет провести анализ финансового состояния и адекватно оценить эффективность деятельности, а соответственно и перспективы развития. Недостаточный объем и состав информации могут оказывать прямое влияние на качество анализа.

Достаточно затруднен расчет коэффициентов финансовой устойчивости, поэтому часто для оценки используют показатели прибыли и рентабельности, однако коэффициенты рентабельности и оборачиваемости дают довольно слабую оценку.

Также многие малые предприятия стараются иметь на балансе основные средства по наименьшей стоимости – в целях экономии на уплате налогов. Это может привести к занижению реальной стоимости капитала и чистых активов бизнеса. Из-за этого на предприятии наблюдается недостаток ликвидных средств, которые можно быстро мобилизовать. К таким средствам относятся: средства на счетах, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вложения. Соответственно ликвидность баланса низкая, т. е. организация-заемщик не способна быстро получить обязательства за счет высвобождения средств из хозяйственного оборота.

В отличие от крупных предприятий, которые имеют возможности и средства, у которых разработаны свои методы определения финансового состояния, предприятия малого и среднего бизнеса часто занимаются вопросами повышения устойчивости без детального анализа.

Предприятиям малого бизнеса не стоит применять в своей деятельности методы крупных компаний. Для решения проблемы целесообразно осуществить разработку современной методики анализа использования финансовых ресурсов и повышения финансовой устойчивости предприятия, что поможет предвидеть сложные ситуации в деятельности предприятия и найти правильные алгоритмы действий в них.

Оценка устойчивости начинается со сбора информационно-аналитических данных по каждому виду устойчивости. Для оценки финансовой устойчивости необходима финансовая отчетность, сведения о составе, структуре и движении финансовых ресурсов, для организационной устойчивости – сведения о движении рабочей силы и заработной плате, для экономической – сведения о доходах, прибыли, себестоимости.

Основной этап включает в себя оценку устойчивости по фактическим данным. Традиционные методы оценки финансовой устойчивости состоят в расчете коэффициентов, которые определяются на основе структуры баланса каждого конкретного предприятия. Рассчитанные коэффициенты затем сопоставляются с их нормативными значениями, что и составляет заключительный акт оценки.

После проведения оценки устойчивости и получения соответствующих результатов предприятию необходима разработка системы мероприятий по ее повышению или поддержанию. Для этого требуется выделить проблемное поле и определить инструменты по повышению или поддержанию устойчивости.

Механизм определения инструментов поддержания устойчивости предприятия базируется на основных задачах, решение которых должно служить улучшению работы предприятия.

Таблица 2 - Механизм определения инструментов поддержания устойчивости

Вид устойчивости предприятия	Задача	Инструмент
Финансовая	Обеспечение эффективности использования собственных и заемных средств, обеспечение платежеспособности	Гармонизация капитала, совершенствование платежной дисциплины, реструктуризация кредиторской и дебиторской задолженности, перевод неликвидных
Производственная	Обеспечение всеми необходимыми ресурсами и их эффективное использование	Оптимизация системы производственно-технического планирования, взвешенная кредитная политика, финансирование своевременного обновления технологий, факторинг, аккредитив
Инвестиционная	Обеспечение финансирования расширенного производства	Наличие фондов и резервов финансовой безопасности, оптимизация планирования инвестиционной деятельности
Организационная	Наличие стабильного состава персонала предприятия, состоящего из квалифицированных специалистов	Использование мотивационных инструментов, таких как заработная плата, премии
Экономическая	Обеспечение стабильного поступления прибыли на предприятии, обеспечение эффективности использования основных и оборотных средств	Оптимизация системы внутрифирменного планирования, использование расчетных систем договорных отношений с контрагентами, работа по предоплате, недопущение просроченных платежей и
Маркетинговая	Поддержание спроса посредством взаимоотношений с потребителями	Использование инструментов поддержания спроса (бонусная система, скидки)

Для повышения эффективности работы предприятий необходимо прежде всего преодолеть внутренние и внешние барьеры, с которыми сталкиваются в своей деятельности представители малого предпринимательства.

Малым предприятиям необходимо разрабатывать свои собственные методы и показатели уровня устойчивости, с учетом специфики деятельности. Только соединив в одной финансово-экономической службе экономику, финансы и управление, можно говорить о создании механизма для повышения устойчивости предприятия. Устойчивое состояние предприятия является результатом эффективного высококвалифицированного менеджмента.

Список использованных источников

1. Коняшова, А. В. Систематизация показателей оценки экономической устойчивости развития предпринимательской структуры // Известия ТулГУ . Технические науки. – 2012. – № 6. – С. 72-81.
2. Григорян, Е.С. Классификация видов устойчивости предприятия // Концепт. – 2015. – №03 (март). – ART 15072. - 0.4п. л. – URL: <http://e-koncept.ru/2015/15072.htm>.

Позняков Д. А., студент 4-го курса
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
3metra.nad.urownem.dniwa@gmail.com
Семак К. Ю., студент 4-го курса
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
Seppia@yandex.by

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОБОТИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Все более весома в развитии робототехники и роль Беларуси. Целый ряд компаний, занимающихся ею, стали резидентами Парка высоких технологий, заявляющего о себе во всех областях ИТ. Обучение робототехнике в Республике Беларусь признается одним из лучших в Европе.

В мае 2016 г. в Минске прошло заседание совета директоров ООО «Венчурная компания «Центр инновационных технологий ЕврАзЭС»» с участием делегаций Госкомитета по науке и технологиям Республики Беларусь, ООО «Инфраструктурные инвестиции» (РФ), АО «Национальное агентство по технологическому развитию» (Казахстан) и компаний из Беларуси, представивших 4 проекта, в т. ч. и робототехнический. Три были утверждены.

В ноябре 2017 г. в Белорусском государственном педагогическом университете открылся Республиканский ресурсный центр образовательной робототехники. На открытии первый заместитель министра образования В. Богуш подчеркнул, что надо готовиться к росту влияния искусственного интеллекта на многие профессии, включая медиков и педагогов. И центр должен способствовать исследованиям в этой области, привлечению к ним студентов и школьников, повышению квалификации учителей.

В БГПУ также создается «Педагогический STEAM Парк» для подготовки современных преподавателей естественнонаучных дисциплин, применяющих высокие технологии. Ему предоставлено ультрасовременное оборудование, включая 3D-принтер и образовательных роботов.

В Беларуси робототехника привлекает внимание не только в столице, но и в регионах, даже небольших населенных пунктах. Так, в январе 2018 г. в Белоозерске (Брестская область) при поддержке ООН/ПРООН, Евросоюза и Березовского сыродельного комбината открылся ресурсный центр по робототехнике для учащихся. Евросоюз выделил на это более 19 тыс. евро, местное предприятие – еще более 2 тыс. евро. Создатели центра отмечали рост популярности робототехники в Беларуси и заявили, что намерены предлагать занятия и для сельских школьников [1].

Как можно заметить, за последнее время роботы стали более сложными и приобрели совершенно новые функции, благодаря которым они находят применение в непромышленных областях. Это стало возможным благодаря развитию микроэлектроники и информатики, миниатюризации механизмов, развитию технологий искусственного интеллекта.

Несмотря на то, что большинство перспективных разработок роботов ведётся за рубежом, исследования в этом направлении проводятся и в нашей стране. На кафедре робототехнических систем факультета информационных технологий и робототехники БНТУ уже более двух десятков лет проектируются системы автоматизации в приборостроении и радиоэлектронике, включая механику, электропривод и систему управления промышленных манипуляторов. На кафедре интеллектуальных информационных технологий БрГТУ ведутся разработки систем управления малогабаритными мобильными роботами.

В секторе робототехники лаборатории моделирования самоорганизующихся систем Объединенного института проблем информатики НАН Беларуси ведется плодотворная работа по развитию технологий робототехники как фундаментального, так и прикладного характера. Основным направлением лаборатории является анализ сложных динамических систем в пространстве состояний, а также разработка интеллектуальных систем управления одиночными и коллективными роботами на основе искусственных нейронных сетей и генетических алгоритмов.

Однако, чтобы развивать перспективные направления в современной робототехнике, требуется активизировать усилия не только науки, образования и промышленности. Так, в интересах образования в школах и центрах технического творчества должны быть внедрены робототехнические конструкторы, которые позволят учащимся изучать механику, программирование, электронику и микропроцессорную технику на примере конструирования реальных технических объектов.

Дальнейшее углубление знаний и навыков в области робототехники учащиеся должны получать в средне-специальных и высших учебных заведениях. Упор при этом должен быть сделан на те области робототехники, в которых до сих пор не существует общих методов и подходов, и, следовательно, открыты большие возможности для научно-исследовательской и опытно-конструкторской деятельности.

Развитие передовых областей робототехники должно осуществляться институтами Национальной академии наук и научно-исследовательскими отделами высших учебных заведений. Так как современные технологии робототехники решают широкий круг задач, достижения в этой области найдут применение в медицине, телекоммуникациях, транспорте и других областях.

Список использованных источников

1. Евразия.Эксперт[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://eurasia.expert/robototekhnika-v-eaes-opyt-belarusi-rossii-i-kazakhstan/>. – Дата доступа: 15.09.2019.

Романюк П. И., магистрант
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
pavel-romanjuk0@yandex.ru

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В БЕЛАРУСИ И РОССИИ В УСЛОВИЯХ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Мировой опыт подтверждает, что малый бизнес – важный элемент рыночной экономики, без которого ни одно государство не может гармонично развиваться. Малый бизнес во многом способствует поддержанию в стране конкуренции, инновационному развитию, социальному выравниванию, а также решению вопросов в области занятости населения и обеспечения будущих накоплений. Однако в Республике Беларусь, как показал выполненный нами анализ, сектор малого предпринимательства развивается недостаточно активно.

В числе одной из причин уменьшения количества субъектов малого бизнеса и снижения их производственной активности можно назвать высокую налоговую нагрузку. Проблеме совершенствования налоговой системы в нашей стране уделяется большое внимание, так как налогообложение является мощным инструментом управления экономикой в условиях рынка. От того, насколько правильно построена налоговая система, зависит эффективное функционирование всего народного хозяйства. Особенно актуальна эта проблема в условиях межгосударственной интеграции, процессы которой в последнее время значительно активизировались.

Целью нашего исследования является изучение особенностей существующих в Республике Беларусь и Российской Федерации систем налогообложения малого бизнеса для определения возможных направлений их сближения в части налогов и других обязательных платежей.

В таблице 1 приведены результаты анализа динамики субъектов малого бизнеса в Республике Беларусь в период с 2014 по 2018 год. Мы видим, что в 2015 году наблюдается снижение микро- и малых организаций на 7,03%, а также субъектов, зарегистрированных в качестве индивидуальных предпринимателей, на 3,28%. Однако в последующие годы наблюдается положительная динамика, хотя и незначительная.

Таблица 1 – Динамика количества субъектов малого бизнеса в Республике Беларусь

Год	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Количество микро- и малых организаций, ед	111 792	105 047	105 067	107 726	108 977
Темп динамики, %	100,00	93,97	100,02	102,53	101,16
Число индивидуальных предпринимателей, чел.	248 952	240 781	235 995	236 138	241 300
Темп динамики, %	100,00	96,72	98,01	100,07	102,19

Примечание: таблица составлена на основе [1]

Для того, чтобы выяснить влияние на эти показатели налоговых факторов, рассмотрим структуру субъектов малого бизнеса в разрезе применяемых систем налогообложения за 2018 год (рисунки 1).

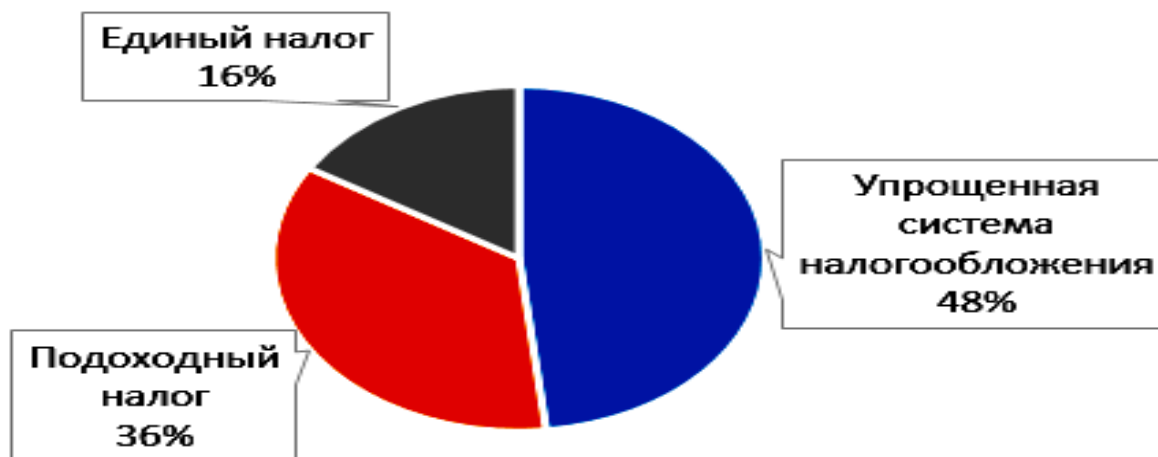


Рисунок 1 - Количество субъектов малого бизнеса в Республике Беларусь (применяющих различные системы налогообложения) в 2018 году

Источник: собственная разработка на основе [3]

На основе диаграммы можно сделать вывод, что количество субъектов малого бизнеса, использующих упрощённую систему налогообложения, заметно преобладает над другими видами налогообложения (48%), в то же время единый налог предпочитают только 16%. Следовательно, в этой сфере нужны определенные преобразования, особенно в условиях интеграции с Российской Федерацией.

Программа интеграции Республики Беларуси и Российской Федерации рассчитана на полтора года и предполагает частичное объединение двух налоговых систем с января 2021 года. Эта самая важная часть программы экономической интеграции Беларуси и России. По степени огосударствления российская экономика приблизилась к белорусской, поэтому с этой точки зрения не так сложно интегрироваться, но существует большое количество мелких технических проблем, которые в комплексе создают значительные различия. В первую очередь, это количество налогов, техника их взимания, ставки налогов и прочее.

Очевидно, что не Российской Федерации придется переписывать свой Налоговый кодекс под белорусский образец, а наоборот. Российская экономика больше нашей почти в 30 раз, поэтому решить эту проблему будет непросто. К тому же налоговые системы наших стран с 1990-х годов проходили период становления по-разному. Несмотря на схожий перечень налогов и иногда одинаковые ставки, разница все равно колоссальная. Россия – это федерация, Беларусь – унитарная страна. У нас различные системы сбора и распределения местных и республиканских (централизованных) налогов, серьезно отличаются налоговые льготы и вычеты, а также уровень налогового давления на экономику.

По оценке Международного валютного фонда, налоговая нагрузка в Беларуси с учетом социальных отчислений составляет 41,7% к ВВП, в России — 33,3%. Налоговая нагрузка на прибыль в Беларуси составляет 53,3%, а в России — 46,3%. В Беларуси хозяйствующие субъекты тратят 184 часа в год на подготовку, подачу отчетности и уплату налогов, в России — 168 часов. В рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса 2019» по критерию «налогообложение» Беларусь занимает 99-е место, Россия — 53-е.

Рассмотрим основные отличия наших налоговых систем. Так, в России социальный налог входит в налоговую систему, в Беларуси он оформлен как взнос в отдельный фонд и не регулируется Налоговым кодексом. Значительно отличаются акцизные ставки, а их унификация принесет белорусским производителям алкоголя, табака и бензина серьезные убытки. Поступления с налогов на добычу полезных ископаемых не играют значимой роли в белорусском бюджете, в отличие от России.

В то же время в Беларуси есть несколько принципиальных для нее свободных экономических зон, резиденты которых пользуются значительными льготами в части налогообложения. К ним надо отнести Парк высоких технологий, обеспечивший стране IT-бум, и совместный с Китаем индустриальный парк «Великий камень». Отмена льгот может привести к свертыванию деятельности этих зон, что нанесет удар по самому эффективному сектору экономики, приведет к оттоку десятков тысяч образованных профессионалов из страны, подрыву важных для Беларуси отношений с Китаем и другим негативным последствиям. Мы считаем, что белорусские власти должны

договориться о том, что и в Белоруссии, и в России территории особые экономические зоны должны остаться при своих льготных режимах. Но тогда при таком количестве льготных районов налоговая система на одной территории будет разной, и через такие районы может осуществляться уход налогоплательщиков от уплаты налогов.

В настоящее время законодательство Российской Федерации предусматривает пять систем налогообложения:

1. ОСНО — общая система налогообложения. Для юридических лиц это налог на прибыль в размере 20%. Также есть налог на имущество организаций — 2,2%. Для ИП — 13% подоходного налога, с НДС все то же самое, а вот налог на имущество снижается до 2%. Для сравнения: в Республике Беларусь при общей системе налог на прибыль для предприятий меньше и составляет 18%, а вот для ИП выше — 16%.

2. УСН — упрощенная система налогообложения. В ней можно выбрать две схемы: либо учитывать только доходы и платить налог в 6%, либо же вычитать из доходов расходы и платить 15% с разницы. Для сравнения, в Республике Беларусь две схемы: 5% от выручки компании без уплаты налога на добавленную стоимость или 3% от выручки компании с уплатой НДС.

3. ЕНВД — вмененная система налогообложения, или единый налог на вмененный доход. Ставка — 15%, но в некоторых регионах она может быть снижена до 7,5%. Для сравнения: в Республике Беларусь есть перечень видов деятельности, по которым применяется единый налог. Ставки этого налога определяют областные исполкомы и Мингорисполком, и она не зависит от объемов выручки.

Помимо основных налогов, в Российской Федерации имеются также единый сельскохозяйственный налог и патентная система налогообложения.

Таким образом, масштабные изменения настолько важного документа, как Налоговый кодекс, вынудят белорусский бизнес и налоговые органы резко менять всю работу с бухгалтерией. Многие бизнес-планы будут фактически перечеркнуты. Инвестиционный климат в стране станет снижаться и, как следствие, в Беларусь перестанет поступать иностранный капитал. Следовательно, экономический ущерб от реформирования системы налогообложения может даже превысить потери Беларуси от плавного перехода на мировые цены на нефть после налогового маневра в России, урон от которого оценивают в 0,3% белорусского ВВП в год. А ведь именно из-за этой проблемы и затевался весь разговор об интеграции.

Учитывая, что Беларусь и Россия — это страны с разными экономиками и по размерам, и по отраслевому составу, и по роли государства, и по наличию предпринимательского класса, а также по масштабам финансовых и прочих ресурсов, сделать равноправную конфедерацию и установить единую налоговую систему будет очень трудно.

Кроме того, неясно, может ли работать единый налоговый кодекс без единой налоговой службы и единого бюджета, о которых в документах ничего не говорится. В таком случае налоговые системы двух стран не смогут объединиться в одну или интегрироваться. Они продолжат существовать отдельно, но с идентичной правовой базой.

Таким образом, для создания единой налоговой системы в рамках интеграционного процесса Республик Беларусь и Российской Федерации необходимо выработать оптимальный подход к выбору механизма налогообложения субъектов малого бизнеса, а также сформировать эффективную модель налогового регулирования для обоих государств. Только на основе таких мер интеграция в налоговой системе будет иметь свои плюсы как для Российской Федерации, так и для Республики Беларусь.

Список использованных источников

1. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа: 14.10.2019.

2. Налоговый кодекс Республики Беларусь // Консультант Плюс. эталонный банк данных правовой информации Республики Беларусь [Электронный ресурс] / Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2019.

3. Налогообложение малого бизнеса [Электронный ресурс] / Министерство по налогам и сборам Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://www.nalog.gov.by/>. – Дата доступа – 14.10.2019.

Брич Ю. Н., студентка 4-го курса
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
brich.yulya@mail.ru
Рыжук К. Б., студентка 4-го курса
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
californi@gmail.com

СКЛАДСКАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ В БЕЛАРУСИ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ СКЛАДА

Лидерами по автоматизации складских процессов считаются скандинавские страны, США и Великобритания, где труд человека стоит очень дорого. В Беларуси и других постсоветских странах эти технологии пока слабо распространены. В первую очередь, это связано с относительной дешевизной рабочей силы.

Автоматизированные склады будут становиться все более востребованными с удорожанием рабочей силы и ростом конкуренции на рынке логистических услуг. Есть масса технологий, которые позволят сделать обслуживание и содержание складов более эффективными [1].

Низкий уровень автоматизации складского хозяйства в Беларуси и странах СНГ обусловлен и рядом других причин. Во-первых, конечной стоимостью этих решений для потребителей, поскольку в Беларуси большинство технологий западные. Во-вторых, большую роль играет экономическая ситуация в стране, инвестиционный климат и финансовое состояние компаний-потребителей. Если все эти факторы находятся не на должном уровне, это влияет на темпы внедрения новых технологий. При этом есть перспективы развития автоматизации складских процессов в Беларуси, что означает необходимость движения в данном направлении. Реализация этого потенциала очень сильно зависит от стабильности экономики в стране.

Автоматизация в нашей стране набирает обороты, данным вопросом интересуются не только крупные, но и небольшие компании, что говорит о большом спросе на рынке автоматизированных решений. Перспективы автоматизации в стране хорошие, при наличии альтернативных решений не только европейского, но и китайского производства.

Уровень автоматизации в сфере складской логистики в Беларуси традиционно отстает от Европы и США примерно на 7-10 лет, однако в целом перспективы автоматизации можно оценить как умеренно благоприятные. Единственной проблемой, которая в настоящий момент стоит на пути автоматизации, является уровень развития логистики в нашей стране, уровень знаний, которые имеются в области автоматизации.

Как бы хорошо ни был организован склад и его технологические процессы, существуют ситуации, когда без автоматизации все попытки решить насущные проблемы или сделать следующий шаг в развитии складского хозяйства становятся экономически нецелесообразными. Практически все эти случаи связаны со значительным масштабом какого-либо одного или сразу нескольких параметров деятельности склада: площадь помещения, этажность, высота стеллажных конструкций, ассортимент товара, количество принимаемых поставок и отгружаемых заказов в сутки, визуальная схожесть товара. В определенный момент в процессе развития предприятия эти параметры достигают пороговых значений, когда дальнейший количественный рост численности персонала, оборудования и т. п. уже не в состоянии обеспечить эффективную работу склада и возникает потребность внести качественные изменения в работу складского хозяйства. Если же склад стоит на пороге переезда в новое помещение, то автоматизация может оказаться едва ли не единственным средством обеспечить его быструю и безболезненную адаптацию в новых условиях.

В логистике склад – это место преобразования материальных потоков, направленных на удовлетворение клиентской базы. Склад является неотъемлемой частью единой логистической цепочки «поставка – производство – сбыт». Участвуя во всех звеньях, склад оказывает существенное влияние на качество и количество выпускаемой продукции. Именно поэтому складская логистика играет важную роль в логистической системе и в обеспечении конкурентоспособности организации в условиях рыночной экономики.

Программные решения и их использование для автоматизации склада уже долго являются главной задачей компаний, сфера деятельности которых связана со складской логи-

стикой. Ведь от того, насколько эффективно работает логистика и склад, зависит успешная реализация всех поставленных задач компаний. Правильная организация работы складского комплекса – это залог бесперебойной работы предприятия.

Белорусский рынок автоматизированного оборудования для обработки материальных потоков продолжает развиваться. Предприятия нашей страны сталкиваются с переходом к автоматизированной обработке грузов на всех этапах их следования от производства до потребителя. Это отчасти объясняется и ростом интернет-торговли.

С развитием научно-технического прогресса (НТП) регулярно появляются новые инновационные решения, которые достаточно быстро внедряются в производственные процессы. В XXI веке все новые процессы объединяют компьютеризация, интернет. Новые технологии призваны увеличить производительность труда, автоматизировать ручной труд площади хранения, снизить издержки, повысить безопасность работы. Все эти подходы реализуются в новейших системах автоматизации складских процессов.

Решение по автоматизации принимается по совокупности критериев проекта, который обеспечивает потребности клиента. Поскольку внедрение автоматизации процессов всегда подразумевает под собой увеличение производства производительности труда, эффективности и снижение издержек, основным критерием заказчика для реализации проекта по автоматизации складского хозяйства является конечная выгода от внедрения такого проекта. Кроме того, для заказчика большую роль играет стоимость проекта и срок его окупаемости. Также, если речь идет о внедрении автоматизации в уже действующее производство или о его модернизации, проводится анализ технической возможности такой модернизации в условиях действующего склада с учетом специфики помещения, коммуникаций и прочих требований.

Решение об автоматизации склада принимается на фоне раздутого штатного расписания. Не последнюю роль играет расширение ассортимента товаров и невозможность его разместить на существующем складе без автоматизированного оборудования.

Одним из основных критериев для принятия решения является цена проекта. Стоимость заказа варьируется. Заказчики, которые строят разные промышленные предприятия, обладают возможностью своевременно производить платежи. Речь может идти о проектах с бюджетом от несколько сотен тысяч до десятков миллиардов рублей. Стоимость решения по автоматизации для небольших проектов окажется высокой по сравнению с их общей стоимостью. В случае больших проектов инвестор обычно тщательно оценивает необходимость решений по автоматизации.

Основные стадии внедрения проекта

Из всех этапов внедрения проекта можно выделить основные:

- сбор данных;
- разработка и предоставление дизайн-проекта / эскизного проекта;
- составление и подписание технического задания, договоров;
- разработка проектной документации;
- производство;
- поставка оборудования;
- монтаж;
- запуск в эксплуатацию.

Основные стадии внедрения проекта состоят из анализа технического задания заказчика, причем анализа не только текущей ситуации, но и перспективной разработки проекта и предложения. И после совместного обсуждения, если заказчиком принято положительное решение о внедрении проекта, оборудование размещается в производство, а затем осуществляется его монтаж и запуск в эксплуатацию на объекте заказчика [2].

Окупаемость

Весь современный НТП, средства автоматизации складской деятельности, применяемые в современном мире, доступны и белорусским потребителям. Другой вопрос – готовность наших компаний инвестировать в современные средства автоматизации. Реализация проектов такого уровня определяется окупаемостью решений. С ростом стоимости рабочей силы на складах, вызванной недостатком персонала и постепенным повышением уровня зарплат, будет расти потребность в применении эффективных средств автоматизации складской переработки продукции.

Окупаемость проекта по автоматизации обычно составляет 5-10 лет. Очень часто это останавливает заказчиков, ведь в нашей стране очень сложно прогнозировать стабильную

работу бизнеса на такой срок. Срок окупаемости зависит от стоимости проекта, его объема, применения тех или иных технологий. Как правило, если заказчиком выступает крупная компания с перспективами долгосрочной работы на рынке, она имеет возможность осуществлять значительные инвестиции в покупку современного оборудования, возможно, с длительным сроком окупаемости, однако отвечающего всем современным требованиям и обеспечивающего высокую производительность и эффективность. Срок окупаемости так же зависит от выбора способа автоматизации (полная, частичная или этапная) и эффективности логистических процессов, выстроенных до внедрения автоматизации [3].

Список использованных источников

1. Директор – бизнес-журнал для руководителей [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://director.by/home/ekonomika/6751-v-belarusi-poyavyatsya-avtomatizirovannye-sklady>. – Дата доступа: 27.07.2019.
2. Tehpis – ваш технический писатель [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://tehpis.ru/info/articles/sketchproject/>. – Дата доступа: 27.07.2019.
3. Axelot – решения для логистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.axelot.ru/know/press/detail_34096/. – Дата доступа: 28.07.2019.

Чечко В. В., студентка 4-го курса
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
lera.chechko98@mail.ru

Скок К. С., студентка 4-го курса
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
kseniaskok@mail.ru

АНАЛИЗ ИНДЕКСА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ (LPI) СТРАН «НОВОГО ШЕЛКОВОГО ПУТИ»

Инициатива «Экономического пояса Шелкового пути» является главным направлением национальной стратегии Китая «Один пояс - один путь». В то же время все страны, которые являются потенциальными участниками этого проекта, хотят получать выгоду от транзита товаров и пассажиров, инвестиций в строительство объектов инфраструктуры, увеличения объемов внешней и взаимной торговли, повышения качества обслуживания и т. д.

Как показывает опыт всего мира, эффективность логистики и торговли играет важную роль в повышении экономического роста и конкурентоспособности страны. Поэтому политика любого государства направлена на развитие логистики как ключевого сектора экономики.

Уровень развития логистики влияет на развитие всех секторов экономики посредством производительности, конкурентоспособности и способности привлекать инвестиции, что отражается на уровне социально-экономического развития регионов страны.

Оценка работы логистики требует использования различных показателей, характеризующих эффективность и продуктивность логистики. Различные показатели измерения эффективности логистики предоставляют нужную информацию поставщикам логистических услуг. Однако эти показатели не позволяют оценить эффективность логистики в стране и роль государства в ее развитии.

Неэффективная логистика ведет к увеличению затрат, увеличению сроков доставки и неэффективному использованию финансовых ресурсов, что негативно влияет на внешнюю торговлю страны и компаний.

Результаты исследования с использованием эконометрических методов и индекса эффективности логистики, рассчитанного Всемирным банком, показали, что существует тесная связь между развитием сектора услуг и результатами логистики в стране. Чем более развит сектор услуг, тем выше уровень развития логистики. Тем не менее эффективность логистики зависит от местоположения и степень интеграции экономики страны. Качественные логистические услуги и инфраструктура оказывают сильное влияние на содействие перемещению товаров между странами.

Для оценки эффективности развития логистики в мировой практике рассмотрим индекс эффективности логистики LPI, разработанный Всемирным банком.

Индекс эффективности логистики отражает характеристику цепи поставок с учетом количественных и качественных показателей. LPI рассчитывается на основе данных международных, национальных и региональных логистических операторов.

Оценка эффективности логистики осуществляется по шкале от 1 (минимум) до 5 (максимум).

Индекс LPI состоит из 6 критериев:

1. Эффективность работы таможни и пограничного контроля.
2. Развитие торговой и транспортной инфраструктуры.
3. Международные перевозки.
4. Качество логистических услуг.
5. Отслеживание прохождения грузов.
6. Своевременность поставок.

В настоящее время страны Западной Европы и развитые азиатские регионы имеют сильное лидерство по уровню развития логистики, но логистические системы развитых стран, лидирующие в рейтинге LPI, не являются идеальной моделью для копирования, поскольку каждая из них, во-первых, не лишена недостатков, а во-вторых, ориентирована на специфику конкретного региона. Развитие зарубежной логистики и ее инвестирование осуществлялось в разных странах по индивидуальным сценариям с учетом особенностей национальной экономической политики, географических и демографических особенностей, урбанизации и уровня развития общей инфраструктуры конкретных регионов. Общей чертой логистических систем на развитых рынках Европы, Америки и Азии является ориентация на модернизацию посредством внедрения современных информационных технологий и расширения спектра IT-услуг.

Все вышеперечисленное должно положительно повлиять на факторы, влияющие на индекс эффективности логистики, который должен позволить основным маршрутам Шелкового пути поднять общую позицию в рейтинге Всемирного банка.

В таблице приведено среднее значение уровня развития логистики (индекс LPI) в группах стран, где проходят основные маршруты ЭПШП. А именно – крупные страны регионального уровня (Китай, Россия, Турция и Иран); страны Центральной Азии (Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан и Туркменистан); страны Закавказья (Азербайджан, Грузия и Армения); и страны СНГ (Украина, Беларусь и Молдова и др.).

Таблица 1 – Оценка критериев LPI по группам стран за 2018 год

Страны	Индекс LPI	Эффективность работы таможни	Развитие торговой и транспортной инфраструктуры	Международные перевозки	Качество логистических услуг	Отслеживание прохождения грузов	Своевременность поставок
ЕС	3,53	3,35	3,48	3,42	3,51	3,57	3,88
Крупные региональные страны	3,07	2,73	3,10	3,01	3,08	3,08	3,46
Страны СНГ	2,63	2,35	2,33	2,64	2,55	2,63	3,22
Страны Закавказья	2,47	2,43	2,48	2,50	2,29	2,31	2,79
Страны Центральной Азии	2,46	2,27	2,33	2,40	2,36	2,48	2,88
Среднее значение в мире	2,86	2,67	2,72	2,83	2,82	2,90	3,24

Таблица 1 показывает, что с точки зрения развития логистики за 2018 год лидерами среди этих групп стран являются европейские страны (3,53 балла) и крупные региональные страны (3,07); худшие показатели развития логистики в странах Центральной Азии (2,46) и странах Закавказья (2,47). В странах ЕС и странах регионального уровня значение показателя LPI выше мирового, а остальные страны имеют значение показателя ниже среднего значения в мире.

На рисунке показаны рейтинги и значения индекса эффективности логистики (LPI) стран Шелкового пути и стран, потенциально связанных с ним.

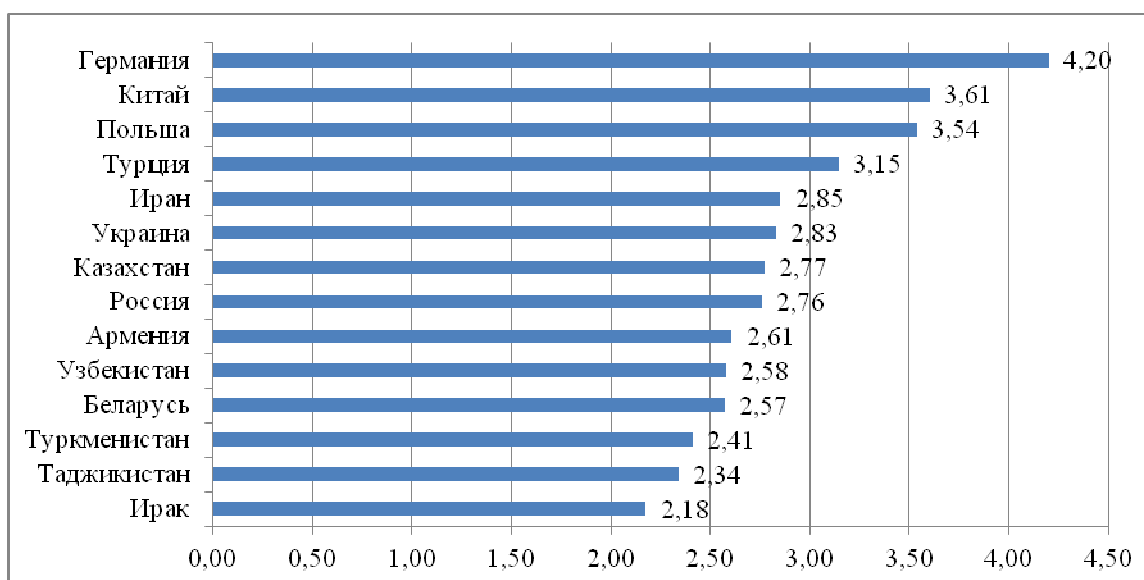


Рисунок 2 - Значения LPI стран Шелкового пути и стран потенциально связанных с ним

Лучшие показатели по сравнению со средним значением в мире в Германии, Китае, Польше и Турции. Следует отметить, что Казахстан являлся лидером среди стран СНГ по основному показателю индекса LPI в 2012, 2014 и 2016 годах, опережая все страны СНГ [1].

Среди стран СНГ потенциал роста LPI имеют транзитные страны – Казахстан, Россия и Беларусь – между Европой и Китаем в международной торговле. Для этого необходимо уменьшать транспортные тарифы, сборы и платежи, улучшать навыки специалистов, внедрять современные инновационные технологии в логистике, а также информационные технологии, отслеживать и сокращать сроки доставки.

Можно предложить ряд мер по повышению эффективности логистики в странах-членах ЕАЭС. Для этого необходимо развивать рынок 3PL-услуг; организовать уровень системного интегратора 4PL по странам ЕАЭС, повысить уровень квалификации персонала, улучшить таможенные и другие виды контроля на внешней границе, а также разработать меры по усилению интеграции в евразийскую логистическую систему.

Список использованных источников

1. THE WORLD BANK [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://lpi.worldbank.org/international/aggregated-ranking?sort=desc&order=LPI%20S core# datatable](https://lpi.worldbank.org/international/aggregated-ranking?sort=desc&order=LPI%20S%20core#datatable) – Дата доступа: 25.07.2019.

Левонюк И. В., студент 4-го курса
 УО «Брестский государственный технический университет»,
 г. Брест, Республика Беларусь
Vanya.levonyuk.99@mail.ru

СОБСТВЕННЫЙ СКЛАД ИЛИ АУТСОРСИНГ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПИ?

Современная складская логистика – это высокотехнологичный и весьма капиталоемкий бизнес. Очевидно, что у предпринимателя, для которого склад – просто место для хранения и перевалки грузов, и логистической компании, для которой это профильная деятельность, совершенно разные шансы эффективно организовать этот бизнес. При этом логистическая компания не только хранит грузы клиентов, но и оказывает услуги по их консолидации, комплектации партий, упаковке, бракеражу, наклейке этикеток, выписке счетов, ведению учета и многому другому. Тогда как с собственником продукции заключается контракт, где четко оговариваются права и обязанности сторон. Не говоря уже о том, что логистический оператор несет финансовую и юридическую ответственность за качество выполняемых работ [1].

Причем для многих из них важнее не сэкономить на логистике, а сфокусироваться на основных видах деятельности, повысить качество и уровень обслуживания, передав «голов-

ную боль» второстепенных логистических функций надежному и профессиональному партнеру». И, конечно, безусловным доводом в пользу аутсорсинга является то, что высокий уровень автоматизации и многоярусное хранение на современных складах класса «А» позволяют сокращать затраты на единицу обрабатываемой продукции.

В отличие от обычной аренды склада складской аутсорсинг предполагает:

1. Оплату только занятых товаром стеллажей или ячеек склада (в отличие от аренды, где оплачивается вся арендуемая площадь).
2. Квалифицированный логистический персонал аутсорсера (производитель не занимается подбором персонала).
3. Единую ответственность логистического оператора перед собственником товара (без необходимости взаимодействия с контролирующими службами, организации охраны склада, пожарной безопасности и др).
4. Возможность регулировать объем поставок и площадь склада в случае необходимости.

Несмотря на некоторую разницу в схемах работы операторов, аутсорсинг всегда выгоден и предоставляет клиенту ряд преимуществ:

1. Переходя на аутсорсинг, клиент платит только за место, занимаемое его грузом, и за время, которое было потрачено на оформление документов. Например, если отчет оператор составил за час, даже если вы весь день были заняты и смогли ознакомиться с ним только вечером, вы оплатите лишь тот час, который потребовался на подготовку отчета.
2. Для выполнения разных логистических задач при аутсорсинге привлекается отдельный высокопрофессиональный специалист, как правило, обладающий в конкретной области большим опытом. Причем заботиться об этом клиенту нет никакой необходимости. А в случае с собственным складом и даже своим штатом логистов успех решения трудных задач гарантирован далеко не всегда.
3. Договорные отношения между клиентом аутсорсера и самим аутсорсером основываются на гражданском законодательстве. Это означает, что и оформить, и прекратить их очень просто.
4. При переходе на аутсорсинг наблюдается значительная экономия рабочего пространства. Теперь вам не нужно арендовать офис, закупать мебель и компьютеры, приобретать канцелярию, заниматься обслуживанием рабочих мест, оплачивать коммунальные платежи и т. д. Все это, как и в случае с предыдущим пунктом, является заботой аутсорсера, но никак не его клиента.
5. Нередко бывают ситуации, когда нужно выполнить срочные задачи. И если штатный сотрудник, например, на выходном, то, во-первых, выманить его на работу во внеурочное время может быть непросто, и, во-вторых, оплачивать его работу нужно в двойном размере.
6. Перед тем как приступить к выполнению работы операторы-аутсорсеры всегда предоставляют клиентам информацию об условиях и стоимости своих услуг. И если вдруг цена оказывается слишком высокой, можно либо найти другого оператора, либо как-то модифицировать систему работы, например, делегировав аутсорсеру не все, а только часть функций.
7. Складской аутсорсинг по факту является масштабным сервисом по хранению грузов и товаров, а также управлению этими запасами, и представляет собой целый комплекс важных услуг. Такая поддержка актуальна и для небольших компаний, только начинающих раскрывать свой потенциал на рынке, и для крупных предприятий, желающих снизить свои расходы путем модификации деятельности, и любым другим производственным фирмам, работающим в сфере экспорта и импорта той или иной продукции.

При невозможности использования складского аутсорсинга, компания для сокращения издержек, связанных с организацией хранения товаров в складских помещениях, может применять такие способы, как:

1. Увеличение вместимости складского помещения, его можно достичь при грамотном распределении складских площадей. С этой целью можно приобрести многоуровневые стеллажи, с помощью которых расширяется удельная плотность расположения товаров.
2. Рациональная организация пунктов, где осуществляется приёмка, складирование, комплектация и отгрузка товаров.
3. Учет необходимости создания специальных карантинных зон и экспедиций.
4. Бизнес-планирование, которое даёт возможность прогнозирования необходимых площадей для хранения товаров в ближайшем периоде [2].

Движение материальных потоков в логистической цепи невозможно без сосредоточения в определенных местах необходимых запасов, для хранения которых предназначены соответствующие склады. Перемещение через склад связано с издержками живого и овеществленного труда, что увеличивает стоимость товара. В связи с этим проблемы, которые связа-

ны с функционированием складов, оказывают существенное влияние на рационализацию движения материальных потоков в логистической цепи, использование транспортных средств и издержек обращения.

Поэтому склад нужно рассматривать не обособленно, а как интегрированную составную часть логистической цепи. Только данный подход позволит обеспечить успешное выполнение основных функций склада и достижение высокого уровня рентабельности. При создании складской системы всегда нужно пользоваться следующим основным принципом: лишь индивидуальное решение с учетом всех влияющих факторов может сделать ее рентабельной. Предпосылкой этого является четкое определение функциональных целей и основательный анализ переработки груза как внутри, так и вне склада. Разброс гибких возможностей необходимо ограничить благоразумными почти выгодными показателями. Это означает, что любые затраты должны быть экономически обоснованными, т. е. внедрение любого технологического и технического решения, связанное с капиталовложениями, должно исходить из целесообразности, а не из модных тенденций и предлагаемых технических возможностей на рынке.

Складское хозяйство способствует: сохранению качества товаров, материалов, сырья; повышению ритмичности и организованности производства и работы транспорта; улучшению использования территорий предприятий; снижению простоев транспортных средств и транспортных издержек; освобождению работников от непроизводительных погрузочно-разгрузочных и складских работ для использования их в основном производстве [3].

Складская логистика на предприятии является одним из самых важных элементов, используемых при осуществлении основной деятельности. Сотрудники, оптимизирующие работу склада, должны постоянно развиваться и внедрять новые технологии в процессе развития компании.

На начальном этапе развития предприятию вполне может хватить одного арендуемого помещения, отведенного под склад, но далее при увеличении объемов производства увеличиваются и запрашиваемые требования, как в плане количества, так и в плане качества складских площадей. Повышение уровня производительности провоцирует организацию на создание больших запасов (как основных, так и страховых), требуется больше сотрудников для своевременного удовлетворения потребностей. Чем больше сотрудников, тем тяжелее их контролировать. Люди начинают совершать ошибки. В связи с этим, со временем, возникает нужда в автоматизации складских процессов и функций. Вводятся новые технологии для более эффективного использования складских площадей. Все эти вопросы решаются с помощью складской логистики.

Услуги по аутсорсингу можно отнести к работам, повышающим эффективность деятельности компаний-заказчиков, так как происходит оптимизация БП, компания сосредотачивается на достижении стратегических задач. Услуги аутсорсинга могут быть интересны как и для небольших, растущих предприятий, так и для крупных корпораций. Несмотря на все это аутсорсинг имеет и свои минусы: высокая зависимость от качества и профессионализма услуг аутсорсера и связанные с этим риски низкого обслуживания клиентов; более высокая стоимость хранения единицы товара, что для товаров длительного хранения приводит к завышенным расходам. Каждый предприниматель должен провести анализ хозяйственной деятельности, чтобы понять целесообразна такая услуга или нет.

В Республике Беларусь складской аутсорсинг набирает свои обороты. Беларусь относится к развивающимся странам, и логистика также выходит на новый уровень. Тем не менее Беларусь пока нельзя считать страной, полностью освоившей данную технологию. Многие предприятия хоть и стараются минимизировать расходы, связанные со складом, но продолжают совершать ошибки. Складской аутсорсинг – это выход для белорусских предприятий, для которых склад – головная боль (слабое звено). Правильное внедрение этой технологии позволит белорусским предприятиям выйти на новую ступень ведения бизнеса и стать конкурентоспособными не только среди национальных компаний, но и среди ведущих мировых корпораций.

Список использованных источников

1. Календжян, С. О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С.О. Календжян. – М.: Дело, 2017. – 272 с.
2. Как выбрать склад: виды и классификация [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://brightrich.ru/blog/kak-vybrat-sklad-vidy-i-klassifikatsiya/>. – Дата доступа: 8.06.2019.
3. Складская и транспортная логистика в цепях поставок: для бакалавров и специалистов / О. Б. Маликов. – Санкт-Петербург: Питер Пресс, 2017. – 397 с.

Мальцева Д. И., студентка 4-го курса
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
malseva_dasha@mail.ru

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СКЛАДСКОГО АУТСОРСИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В гражданском законодательстве Беларуси отсутствует понятие «договор аутсорсинга». Единственным нормативным документом, в котором содержится определение аутсорсинга, является письмо Национального банка Республики Беларусь «Об использовании в работе принципов управления операционным риском». Согласно этому письму (датировано оно 2006 годом), аутсорсинг – это привлечение сторонней организации для выполнения отдельных видов работ.

В правовой доктрине также ясно не отображена юридическая и экономическая суть этого договора: некоторые юристы полагают, что договор аутсорсинга следует относить к договору аренды, другие – что названный договор больше всего приближен к договору возмездного оказания услуг или договору подряда. Как бы там ни было, аутсорсинг в Беларуси достаточно популярен. Особенно в сфере ИТ. Он представляет собой частичное либо полное возложение обязанности поддерживать, обслуживать и модернизировать ИТ-инфраструктуру на плечи специализированной компании.

Хотя в нынешней Беларуси развитие логистики идет достаточно быстрыми темпами, отечественный логистический рынок все же менее современен и эффективен, чем в ряде зарубежных государств. К основным проблемам отрасли в Республике Беларусь можно отнести:

- применение устаревшего оборудования и технологий;
- недостаточно качественно проработанную логистическую инфраструктуру;
- нехватку опытных и квалифицированных кадров;
- недостаточную базу теоретического материала касательно управления складами;
- неспособность многих руководителей нормально оценить проблемы своих компаний [1].

Заключительная проблема особенно важна. К сожалению, на белорусском рынке управление логистикой складирование довольно часто добавляется к перечню рабочих задач управляющих предприятия. При этом во многих случаях они достаточно плохо разбираются в логистике и потому не могут использовать все имеющиеся возможности.

Развитие складского аутсорсинга в Беларуси будет зависеть от темпов роста деловой активности в стране и ряда других факторов. В Беларуси аутсорсинговые услуги развиты слабо. Причем это касается всех направлений экономической активности: начиная от субконтрактных заказов крупных предприятий на изготовление продукции малыми производствами и заканчивая B2B-услугами, передачей бухгалтерии, юридического обслуживания сторонним компаниям. Свое не каждому по карману.

Таким же образом на данный момент обстоят дела и в складском аутсорсинге. Большинство предприятий Беларуси хранят свой товар на собственных или арендуемых складах. При этом примерно 3/4 складов в Беларуси относятся к категориям не выше "С", что также влияет на условия хранения товара и его сохранность, а также на потери предприятий от нерационального хранения груза.

Основными потребителями складских услуг в Республике Беларусь являются торговые сети и компании-производители товаров широкого потребления. Примером таких предприятий являются ООО «Евроторг», ЗАО «Милавица», СП Санта Бремор» и другие.

Причем для многих из них важнее не сэкономить на логистике, а сфокусироваться на основных видах деятельности, повысить качество и уровень обслуживания, передав «головную боль» второстепенных логистических функций надежному и профессиональному партнеру. И, конечно, безусловным доводом в пользу аутсорсинга является то, что высокий уровень автоматизации и многоярусное хранение на современных складах класса «А» позволяют сокращать затраты на единицу обрабатываемой продукции.

В отличие от обычной аренды склада, складской аутсорсинг предполагает: оплату только занятых товаром стеллажей или ячеек склада (в отличие от аренды, где оплачивается вся арендуемая площадь); квалифицированный логистический персонал аутсорсера (производитель не занимается подбором персонала); единую ответственность логистического

оператора перед собственником товара (без необходимости взаимодействия с контролирующими службами, организации охраны склада, пожарной безопасности и др); возможность регулировать объем поставок и площадь склада в случае необходимости.

В большинстве случаев понятие "отапливаемый склад" подразумевает поддержание в зимний период температуры от +20 до +5-10 0С, летом же в таких складах она может достигать температуры внешней среды, а именно +20-25 0С, что явно не соответствует условиям хранения некоторых видов продукции, например, кондитерских изделий и шоколада. Производителей можно понять. Они не могут делать большие инвестиции в складские площади, так как основным видом их деятельности является производство. Лишь малая доля компаний имеет возможность инвестировать в строительство собственных складов. Это могут себе позволить лишь крупные предприятия.

Строительство собственного склада имеет ряд не только финансовых, но и организационных сложностей. Это приобретение земельных участков, создание подразделений или привлечение сторонних специалистов в области проектирования и строительства, работа с подрядными организациями, привлечение специалистов, имеющих опыт в оснащении такого типа складов нужным оборудованием и техникой. По словам эксперта, весь мир движется к четкому разграничению компетенций между различными видами бизнеса.

В целом же развитие аутсорсинга в Беларуси привело к тому, что появился большой штат профессиональных разработчиков. Сформировался развитый рынок труда с высоким для нашей страны уровнем зарплат и хорошими условиями для работы и профессионального роста. И все же, несмотря на такую большую популярность, действительно широкому использованию аутсорсинга в Беларуси мешает целый ряд факторов.

Так, государственным предприятиям переходу на аутсорсинг зачастую мешает инертность мышления руководства или несамостоятельность в принятии стратегических решений [2]. Использование аутсорсинга IT-технологий затруднено из-за того, что у многих компаний сформирован собственный штат специалистов по автоматизации, и для них крайне сложно перейти к новому типу управления технологиями. А еще многие опасаются доверять информацию, боятся потерять контроль над ситуацией.

Кроме того, в Беларуси есть одна особенность ведения бизнеса: многие компании не просто заботятся о конфиденциальности информации. Они в принципе не заинтересованы в какой бы то ни было открытости, так как зачастую бухгалтерский учет носит полуполюгальный характер. Помимо этого, в наследство от советского периода досталась сильная вертикальная интегрированность, что особенно характерно для промышленных предприятий. Еще одним препятствием на пути осуществления аутсорсинговых процессов является то, что ведение бизнеса в таком режиме требует чрезвычайно высокого уровня организации управления. Необходимы грамотное стратегическое планирование и профессиональное оперативное руководство, четкий финансовый менеджмент и надежные механизмы контроля качества [3].

В целом, развитие аутсорсинга в Беларуси привело к появлению большого числа профессиональных специалистов. Был сформирован развитый рынок труда с высоким уровнем заработной платы и хорошими условиями для работы и профессионального роста. Тем не менее ряд факторов препятствует широкому использованию аутсорсинга в Беларуси.

Например, государственные предприятия часто не могут перейти на аутсорсинг из-за отсутствия автономии в принятии стратегических решений.

В настоящее время в мировой практике аутсорсинг приобретает все большую популярность. Это обусловлено тем, что так предприятия могут существенно сократить свои затраты, а это является важным элементом успешного ведения бизнеса. Исходя из вышперечисленного, у белорусских предприятий есть возможность использования аутсорсинга, так как для этого в стране создана сильная организационная база, и только им решать, стоит ли это делать.

Список использованных источников

1. Логистика. Логистика складирования: сущность и задачи. Аутсорсинг в складировании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://spravochnick.ru/logistika/logistika_skladirovaniya_suschnost_i_zadachi/autsorsing_v_skladirovanii/. – Дата доступа: 8.06.2019.
2. Особенности развития аутсорсинга в Республике Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sitebs.ru/blogs/38077.html>. – Дата доступа: 15.06.2019.
3. Складская и транспортная логистика в цепях поставок: для бакалавров и специалистов / О. Б. Маликов. – Санкт-Петербург: Питер Пресс, 2017. – 397 с.

ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ФАКТОРА НА НАЦИОНАЛЬНУЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ

Инновационная политика белорусского государства ориентирована на развитие интеллектуальных ресурсов, что позволяет решать задачи перестройки экономики, бесперебойного обновления технической базы производства, выпуска конкурентоспособной продукции, которая направлена на создание благоприятного экономического климата для осуществления инновационных процессов. Существующие на сегодняшний день в стране научно-технические ресурсы, такие как накопленные знания, научные кадры, материально-техническая база и система финансового обеспечения науки оцениваются как достаточные стартовые условия для дальнейшего развития. С участием науки достигается развитие наукоемких отраслей промышленности, наращивание экспортных возможностей отдельных отраслей и производств, рост качества продукции, научное обеспечение сельского хозяйства, здравоохранения, экологии.

Учитывая актуальность инноваций для достижения социально-экономических целей, вопросы по активизации инновационной и инвестиционной деятельности определены как один из приоритетов Республики Беларусь. В связи с этим важнейшей социально-экономической задачей в настоящее время является повышение эффективности использования научных разработок в производстве.

Правительством Республики Беларусь уделяется значительное внимание созданию эффективного механизма правового регулирования научно-технической и инновационной деятельности, в котором особое место обязаны занимать правовые инструменты государственного стимулирования и поддержки научной и инновационной деятельности.

Для закрепления позиций национальной экономики на международных рынках необходимы меры государственной поддержки импорта новейших технологий, защиты прав интеллектуальной собственности национальных компаний. Освоение перспективных элементов нового технологического процесса требует формирования республиканских и международных научно-производственных кластеров, что позволит существенно снизить удельные затраты на разработку и внедрение инноваций. Все формы и методы государственного регулирования должны быть гибкими и адекватными. Необходимо координирование инновационной деятельности, определение общих стратегий, стимулирование инноваций и поощрение конкуренции в форме финансовых субсидий и льгот, страхования инновационных рисков, действенных механизмов инновационного законодательства, кадрового обеспечения.

В современных условиях усиливающегося процесса глобализации и интернационализации проблемы конкурентоспособности выходят на первый план. При исследовании потенциальных возможностей важнейшее значение приобретают качество товара, его новизна, наукоёмкость изделий. Поэтому в Республике Беларусь необходимо обеспечить повышение товарной конкурентоспособности за счет применения инноваций, разработки наукоемких продуктов, создание которых невозможно без развития научно-технического потенциала, используя затраты на инновации. Это характеризуется быстрыми темпами научно-технического прогресса и повышающейся интеллектуализацией основных факторов производства. Эти факторы производства определяют конкурентоспособность национальной экономики.

Конкуренция в области инновационной деятельности – это, образно, инновационный конкурс с непредсказуемыми итогами при решении научно-технических, социально-экономических и других проблем [1].

Рейтинг глобальной конкурентоспособности представляется ежегодным отчетом Всемирного экономического форума и Международного института развития менеджмента. Данный рейтинг разрабатывается для того, чтобы страны, которые не вошли в него, пересмотрели свою инновационную деятельность и сделали для экономики выводы, определяющие причины такого уровня инновационного развития.

Индекс конкурентоспособности оценивает способность стран обеспечить высокий уровень благосостояния своих граждан. Это в первую очередь зависит от того, насколько эффективно страна использует ресурсы, которыми обладает. При этом для поддержания уровня жизни в условиях свободного рынка, как правило, необходимо постоянное повышение производительности труда и качества товаров и услуг.

Проанализировав рейтинг глобальной конкурентоспособности по докладу Всемирного экономического форума, можно сделать выводы, что рейтинги конкурентоспособности

основаны на комбинации общедоступных статистических данных и результатов опроса руководителей компаний, обширного ежегодного исследования, которое проводится Всемирным экономическим форумом совместно с сетью партнерских организаций. Анкета составлена так, чтобы охватить широкий круг факторов, влияющих на бизнес-климат. В отчет также включен подробный обзор сильных и слабых сторон конкурентоспособности стран. Это делает возможным определение приоритетных областей для формулирования политики экономического развития и ключевых реформ [2].

Республика Беларусь обладает рядом национальных конкурентных преимуществ: политическая и экономическая стабильность; выгодное экономическое и географическое положение; высококвалифицированный трудовой, научный и технический персонал; наличие свободных экономических зон и Парка высоких технологий; прогрессивное инвестиционное законодательство. Наука и технология на современном этапе предопределяют модернизацию страны, которая реализовывает все без исключения возможности и способы для перехода к инновационной и наукоемкой экономике.

Основным условием обеспечения высокой конкурентоспособности белорусской экономики являются инновационное развитие, а также постоянное технологическое усовершенствование всех сфер деятельности путем использования новых знаний. Инновационная стратегия, которая формируется на всех уровнях управления и хозяйствования с учетом результатов научно-технического прогнозирования и маркетинга должна быть ориентирована на возможность опережения возможных конкурентов в расширении действующих рынков и создании новых рынков товаров и услуг.

Список использованных источников

1. Влияние инноваций на механизмы управления конкурентоспособностью / А.А. Чурсин, В.П. Соловьев. – 2013. – № 3 – 54 с.
2. Исследование INSEAD: Глобальный индекс инноваций 2018 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.gtmarket.ru. – Дата доступа: 11.06.2019.

Бабич К. А., студент

УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
kistina.babich230500@mail.ru

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

В динамично развивающейся, постоянно меняющейся экономической среде современные реалии диктуют новые нормы и модели деятельности предприятий. В контексте достижения Целей устойчивого развития, принятой ООН для ликвидации глобальных проблем человечества, деятельность локальных субъектов и их воздействие на среду функционирования приобретает особую актуальность. Одним из способов участия в реализации Национальной стратегии устойчивого развития Беларуси для коммерческих предприятий является соблюдение принципов и стандартов социальной ответственности.

Под социальной ответственностью бизнеса в современном понимании имеется в виду ответственность организации за воздействие ее решений и деятельности на общество и окружающую среду через прозрачное и этическое поведение, которое содействует устойчивому развитию, включая здоровье и благосостояние общества; учитывает ожидания заинтересованных сторон; соответствует применяемому законодательству и согласуется с международными нормами поведения; введено во всей организации [1].

Следует отметить, что социальная ответственность применима ко всем коммерческим организациям, и наибольшее распространение в бизнес-сообществе она получила под названием «корпоративная социальная ответственность», или КСО.

Корпоративная социальная ответственность – это отвечающая специфике и уровню развития компании, регулярно пересматриваемая и динамично изменяющаяся совокупность обязательств, добровольно и согласовано вырабатываемых с участием ключевых заинтересованных сторон, принимаемых руководством компании, с особым учетом мнений персонала и акционеров, выполняемых в основном за счет средств компании и нацеленных на реализацию значимых внутренних и внешних социальных программ, результаты которых содействуют развитию компании (рост объемов производства, повышение качества продукции и ус-

луг и др.), улучшению репутации и имиджа, становлению корпоративной идентичности, развитию корпоративных брендов, а также расширению конструктивных партнерских связей с государством, деловыми партнерами, местными сообществами и гражданскими организациями [2]. Корпоративная социальная ответственность — явление далеко не новое, и за прошедшие годы оно эволюционировало. Раньше компании ограничивались участием в благотворительной деятельности и зачастую в рекламных целях. Сегодня сфера социального участия предприятий намного шире. Для начала применения ответственного подхода к бизнесу надо четко определить, кто является ключевыми стейкхолдерами (заинтересованные лица) для организации (иначе говоря, сторонами, заинтересованными в результатах ее деятельности, — это могут быть клиенты, сотрудники, акционеры, поставщики, владельцы бизнеса, местное сообщество), а затем выявить их основные потребности. Например такой фактор, как отношение к сотрудникам. Прежде всего можно способствовать улучшению здоровья и благополучия работников, обеспечивая их гибкими условиями работы и более привлекательным распределением рабочего времени и личной жизни. Еще одной очень важной областью является защита окружающей среды, что особенно актуально для производственных предприятий. Компании могут придерживаться стратегий, направленных на снижение загрязнения, предусматривающих переработку мусора, не использовать в своем производстве пластиковые составляющие, избирательно подходить к своим поставщикам, активнее пользоваться общественным транспортом либо прибегать к совместному использованию корпоративного автопарка, если условия это позволяют, регулярно проводить уборку мусора на прилегающих территориях и участвовать в проектах озеленения.

У КСО есть ряд преимуществ: от небольших (повышение лояльности к бренду) до глобальных, таких, как уменьшение отчислений из госбюджета на социальные нужды. От деятельности по принципам КСО выгоду получают все. Логично, что доля КСО растет. А в условиях ограниченного бюджета КСО — это эффективный метод для поддержания, улучшения имиджа компании и, как следствие, — для увеличения продаж.

На реализацию проектов КСО предприятиям, как правило, необходимы инвестиции, так называемые социальные инвестиции или импакт-инвестиции. В качестве основы, позволяющей оценить влияние КСО на внешнюю среду, можно использовать четыре основных показателя эффективности социального инвестирования.

I. Социальный эффект – характеризует степень удовлетворенности населения качеством жизни.

II. Социальная эффективность – определяется повышением уровня жизни людей.

III. Социально-экономическая эффективность – дает представление об экономической эффективности инвестиционных вложений в социальную сферу с учетом достигнутого социального эффекта.

IV. Экономическая эффективность – отражает экономическую эффективность проекта на основе соотношения результатов к затратам.

Теоретически крупные бизнес-структуры могут оказывать существенное влияние на изменение приведенных показателей. Ориентиром будет являться рост или снижение этих показателей за счет выполнения социальных, экологических, экономических и других норм со стороны компаний. Методики оценки можно объединить и представить в виде критериев для оценки эффективности социально ответственной деятельности предприятий (табл.).

Таблица 1 – Показатели эффективности социально ответственной деятельности компаний

Внутренние	Внешние
1. Коэффициент соответствия рабочих мест стандартам 2. Коэффициент обеспеченности санитарно-бытовыми помещениями 3. Коэффициент соотношения заработной платы работников организации с уровнем компаний-лидеров отрасли 4. Наличие прогрессивных инновационных технологий, соответствующих принципам «зеленой экономики» и другие	1. Изменение соотношения бюджетов домохозяйств от потребления к сбережению 2. Снижение безработицы 3. Повышение образовательного уровня населения 4. Повышение качества жизни людей в результате социальной инвестиционной деятельности 5. Другие
Ориентиры реализации социальной ответственности	
Наиболее социально ответственная организация будет иметь средний совокупный коэффициент, равный единице, или 100%	Ориентиром будет являться рост приведенных показателей за счет выполнения социальных, экологических, экономических и других норм со стороны социально ответственных компаний

Исходя из приведенных показателей, можно утверждать, что в совокупности внешняя и внутренняя сторона корпоративной социальной ответственности оказывает колоссальное влияние не только на заинтересованные стороны, местные сообщества, саму организацию и модель ее управления, но и на общество в целом.

Таким образом, роль КСО в экономическом развитии заключается в тех важных преимуществах, которые оно дает самому предприятию – улучшение имиджа, лояльность со стороны сотрудников, контрагентов, повышение значимости марки/фирменного знака на международной арене и влиянии на ИРО, а также тем важным последствиям, которые имеет государство от внедрения предприятиями практик КСО – улучшение социальной инфраструктуры, эколого-экономической эффективности реализуемых инвестиционных проектов, улучшение социальных стандартов и уровня оплаты труда, внедрения экологических инноваций и многое другое. В этой связи развитие нормативной базы в части КСО, принятие регулирующих мер поддержки предприятий, реализующих принципы КСО, должно оставаться в приоритете государственной экономической политики в предстоящем периоде.

Список использованных источников

1. Руководство по социальной ответственности: Международный стандарт ISO 26000. – URL: <http://www.iso.org>.
2. Осваиваем КСО: просто о сложном / Ростислав Куринько – К.: Издательство «Журнал «Радуга», 2011. – 204 с.
3. Учетно-аналитическое обеспечение оценки социальных эффектов субъектов предпринимательства / Т. М. Драган, Н. В. Потапова // Стратегии развития предпринимательства в современных условиях : сб. научных трудов III Междунар. научно-практ. конф., Санкт-Петербург, 23-24 января 2019 / Санкт-Петербургский гос. экон. ун-т. – Санкт-Петербург, 2019. – С. 137-140.

Левонюк И. В., студент

УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
Yanya.levonyuk.99@mail.ru

ТЕХНОЛОГИЯ «КРОСС-ДОКИНГ» В СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ

Эффективность логистических операций и скорость обработки товара напрямую зависят от того, как взаимодействуют между собой все звенья логистической системы, включая степень оптимизации бизнес-процессов на складе. В стратегии минимизации логистических затрат и увеличения объема свободного капитала для вложений в собственное развитие ведущие мировые производители и торговые организации в своей деятельности уже давно используют метод кросс-докинга – мобильный, технологически выверенный, а потому довольно прогрессивный способ обработки продукции. По статистике, 12% конечной стоимости товара для потребителя составляют издержки производителя на логистику и складирование товара.

Логистика, «кросс-докинг», складирование, минимизация затрат, спрос, хранение, технология.

The efficiency of logistics operations, the processing speed of goods directly depend on how all the links of the logistics system interact with each other, including how optimized the business processes in the warehouse are. In the strategy to minimize logistics costs and increase the amount of free capital for investments in their own development, leading world manufacturers and trade organizations have long been using the cross-docking method in their activities - a mobile, technologically advanced, and therefore rather progressive way of processing products. According to statistics, 12% of the final cost of goods for the consumer is the cost of the manufacturer for the logistics and storage of goods.

Logistics, «cross-dacking», warehousing, cost minimization, demand, storage, technology.

Многие логистические компании в Республике Беларусь в связи с конкуренцией сталкиваются с проблемой минимизации времени доставки и все чаще обращают внимание на различные методы, стимулирующие эффективность перемещения товаров.

Технология «кросс-докинг» [1] — одно из перспективных направлений на рынке логистических услуг, ее внедрение позволяет полностью исключить хранение товаров на складе внутри цепи поставок. В отрасли грузоперевозок США она применяется с 1930 г., однако в Беларуси начала использоваться лишь около 10 лет назад, поэтому данная тема является актуальной и развитие технологии кросс-докинга будет перспективным в нашей стране.

По статистике, около 12% окончательной стоимости товара для потребителя включают в себя траты производителя при логистике и хранении товара на складе. Для уменьшения стоимости товара необходимо упростить цепь поставок и минимизировать логистические затраты. В связи с этим большинство крупных производителей и компаний давно применяют в своей работе технологию кросс-докинга. Давайте разберемся в данной технологии, что же такое «Кросс-докинг»?

Кросс-докинг – (от англ. *cross* — пересекать, напрямую; англ. *dock* — док, погрузочная платформа, стыковка) – это операция в логистической цепочке движения товара, при которой товар не принимается на ответственное хранение, находясь на складе минимальное время. По сути – это сквозное складирование, прямая доставка от поставщика, без использования хранения на складе [2]. В связи с этим многие компании нуждаются в скоростной технологии кросс-докинга. Кросс-докинг является совокупностью логистических операций внутри цепочки поставок, благодаря которым отгрузка со склада и доставка товаров максимально точно согласуются по времени. В результате продукция доставляется за минимальный срок [рис. 1] [3].

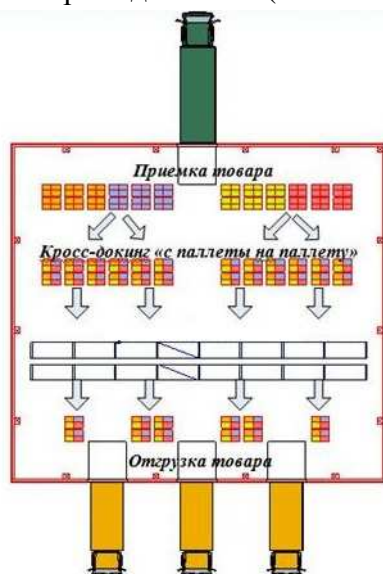


Рисунок 1 – Пример технологии «кросс-докинг»

Виды кросс-докинга

Эта процедура разделяется на два вида, каждый из которых обладает своими отличительными особенностями:

1. **Одноэтапная система кросс докинга.** Отличается своей доступностью и дешевизной. Сама процедура состоит из нескольких следующих мер: груз направляется самим владельцем покупателю и при поступлении на склад сразу же уходит. В этом случае грузоотправителем указывается актуальная информация о заказчике, способе перевозки и список имеющихся внутри заказа товаров.

2. **Двухэтапная** состоит из большего количества действий: пришедший на склад груз будет переформирован — размещён по отдельным партиям, в соответствии с требованиями самого клиента и собирается в отдельную партию. Только после этого груз отправляется.

Несмотря на то, что описанные варианты частично различаются, у них присутствует одна общая деталь — долговременное хранение груза полностью исключено. Рабочие склада уполномоченной организации заблаговременно оповещены о прибытии такого груза и том, куда его необходимо направить.

Когда могут пригодиться услуги кросс-докинга?

Если у вас уже налажена и функционирует логистика, но вы предполагаете, что внедрение технологии кросс-докинга будет лучшим для компании, в первую очередь требуется рассчитать все вероятные расходы — насколько выгоднее будет этот метод и к какому способу этой процедуры лучше прибегнуть. В первую очередь нужно определить спрос на реализуемый товар и объем поставляемых изделий. В случае, если предприятие работает с объемом, который составляет меньше 3000 км³, тогда лучше арендовать склад. В противном случае такой подход позволит получить больше выгоды.

Последнее время технология кросс-докинга становится все более популярной. Это объясняется прежде всего уменьшением затрат на 20-30% при организации складской деятельности, если сравнивать с общей суммой затрат, что, в свою очередь, связано с отсутствием зоны хранения. Кросс-докинг также позволяет ускорить доставку товара к конечному потребителю, что является важным при работе со скоропортящимися продуктами и проведении рекламных акций.

При всех достоинствах кросс-докинга нужно отметить о накладываемых на его внедрение ограничениях, а именно:

- продукция, проходящая через склад, должна быть хорошо прогнозируемой по динамике «приход-уход», причем необходимо постоянно проводить анализ потребительского спроса на тот или иной товар;

- приходящий товар должен быть сразу готов к отправке или предполагать минимальные дополнительные операции;
- требования четкой организации движения транспортных потоков.

«Традиционное» хранение в отличие от кросс-докинга не имеет жестких требований к товаропотоку, но требует дополнительных складских мощностей для выполнения операций по хранению, комиссионированию, контролю, отгрузке и т. д.

Итак, по какому принципу следует производить выбор между кросс-докингом и «традиционным» складским хранением и при каких условиях будет выгодна та или иная схема?

Поскольку распределительный центр, или кросс-докинг, или же «традиционный» склад, является одним из элементов логистической системы, то и рассматривать его надо в совокупности со всеми составляющими этой системы. Ни при каких условиях при расчетах нельзя отстранять его от других составляющих. Выбор метода организации работы распределительного центра нужно производить, следуя условиям обеспечения наименьших затрат всей логистической системы.

Прежде всего необходимо определиться с расходами на организацию складского комплекса и его эксплуатацию. Практическое применение этой системы позволяет произвести комплексную оптимизацию имеющихся цепей поставок от пункта отправки товаров до конечного пункта реализации.

Готовая продукция попадает в распоряжение дистрибьютеров, дилеров и конечных заказчиков достаточно быстрее. Наблюдается сокращение или абсолютное исключение затрат на складское хранение, что позволяет организациям укрупнить имеющейся объем текущей розничной торговой площади.

К основным недостаткам процедуры кросс-докинга в логистике можно отнести значительное влияние параметров стороны контрагентов. При отсутствии в цепочке таковых невозможно реализовать этот метод. Потенциальные партнеры в цепочке в реальных условиях могут и не располагать физическими возможностями для выполнения комплексного хранения товаров или требуемой техники для полной организации работы.

Любое предприятие в сфере логистики, которое оказывает соответствующие услуги, в обязательном порядке должно иметь необходимое программное обеспечение. При его наличии выполняется непрерывный мониторинг состояния склада и производится полное отслеживание движения товаров. Проведение работ предварительной обработки способствует исключению рисков механических дефектов хрупких изделий.

Применение кросс-докинга в Республике Беларусь и России

В России технология кросс-докинг начала реализовываться в конце 90-х годов. В современных условиях этот метод является необходимой составляющей логистической системы во направлениях деятельности компании. Новые складские площади 2013-2014 годов строительства в большинстве своем предусматривают оказание услуги кросс-докинга. Доки создаются по обе стороны складского комплекса, с одной стороны – на въезд, с другой – на выезд. Она применяется в распределительных центрах сетей розничной торговли, например, «Пятерочка», «Лента», «Верный», «Магнит».

В стандартном виде кросс-докинг мало кто использует, часто необходимо проводить сквозное хранение товаров, т.к. довольно тяжело предположить точное время прихода грузов и отыскать нужное количество автомобилей для перегрузки продукции. Все чаще бизнесмены начали прибегать к технологии кросс-докинга, т. к. в текущих условиях большинство сокращают свои затраты на аренду складских помещений, однако не учитывая перечисленные выше условия.

В Республике Беларусь технология кросс-докинга используется следующими крупными логистическими центрами и предприятиями: Белтрансэкспедиция, Бугинком, Белтаможсервис, Крафттранс, Л-БИТ групп, Озерцо-логистик, Белрусинвест.

Из всех перечисленных особенностей кросс-докинга необходимо сделать вывод, что компании, применяющие этот метод, достаточно минимизируют свои затраты, тем самым увеличивая свою конкурентоспособность. Если проанализировать полностью рынок логистических услуг Республики Беларусь, то можно отметить, что совокупная неразвитость складского и логистического рынка пока не позволяет заявить о полном развитии технологии кросс-докинга в Беларуси, поэтому внедрение этого метода носит ограниченный характер. При проектировании и принятии решения о самой подходящей случае компании технологии кросс-докинга требуется, во-первых, оценить существующие потенциальные возможности предприятия. Изменения, которые нужно выполнить, напрямую зависят от объема поставок

и необходимости обработки выбранной компанией продукции. В основном, чем меньше товаров обрабатывается одновременно, тем меньше приходится производить изменений. Способ обработки груза также будет в большой степени влиять на проект компании. Обычную транспортировку укомплектованных палет с зоны приемки в зону отгрузки разработать легче, чем, к примеру, внедрить процесс двухэтапного кросс-докинга (pick-by-line), для чего могут понадобиться дорогие и сложные конвейерные и сортировочные системы.

Так как интенсивность грузопереработки при выполнении операций кросс-докинга намного больше, чем при работе традиционного складского комплекса, нужно не только получать информацию в режиме реального времени, но и грамотно ее использовать, производя мониторинг общего количества недостач в заказах, отклонений или дефектов в полученных товарах. Выявленная информация должна сразу же отправляться клиентам, чтобы они могли быть готовыми быстро реагировать на расхождения. Для этих задач, как отмечалось ранее, требуется иметь в наличии не только WMS-систему, но и ее интеграцию с ERP-системами поставщиков и грузополучателей. При этом «сквозное» использование (поставщик – оператор кросс-докинга – грузополучатель) штрих-кода и радиочастотных меток (RFID) повышает производительность склада, также обеспечивается мониторинг заказов в режиме реального времени и минимизация количества ошибок, присущая бумажному документообороту.

Список использованных источников

1. Кросс-докинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/Кросс-докинг>. – Дата доступа: 15.09.2019.
2. Научно-аналитический журнал «Логистика и управление цепями поставок» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.lscm.ru/index.php/ru/po-godam/item/1180>. – Дата доступа: 13.09.2019.
3. Услуги. Кросс-докинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://logistik.by/services/kross-doking/?clear_cache=Y. – Дата доступа: 15.09.2019.

Сидорович О. В., студентка 4-го курса
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
sidorovich.olja@mail.ru

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

Глобальное распространение информационных технологий стало рычагом для трансформаций в экономике и в обществе. Одной из главных составляющих этого процесса является проникновение интернета во все сферы экономики. За последнее время значительно расширился диапазон коммерческих отношений через интернет, в него включились такие составляющие, как:

- продажа и покупка товаров через сеть Интернет;
- перечисление денежных средств путем использования электронных сетей;
- торговля информацией в электронном виде и др.

Электронная коммерция является одним из направлений, которое развивается гипершагами в современной экономике. Ее рассматривают как деятельность фирмы, направленную на получение прибыли, которая основывается на цифровых технологиях и тех преимуществах, которые они предоставляют. Покупатели, вовлекаемые в новую для себя коммерческую среду, открывают определенные возможности и преимущества. Задачи, стоящие перед организациями, решаются гораздо быстрее и с наименьшими затратами с использованием возможностей информационных и коммуникационных технологий.

Вследствие этого одной из актуальных проблем на ближайшую и отдаленную перспективу являются вопросы, связанные с обработкой большого объема коммерческой информации и управления экономическими процессами с использованием новейших информационных технологий [1].

Электронная коммерция (e-commerce): маркетинг, подача предложений, продажа, сдача в аренду, предоставление лицензий, поставка товаров, услуг или информации с использованием компьютерных сетей или интернета [2].

Развитие электронного бизнеса вполне справедливо связывают с развитием всемирной сети Интернет. Недаром электронный бизнес в большинстве видов имеет приставку «интернет»: интернет-магазин, интернет-банк, интернет-аукцион, интернет-биржа и т. д. Однако электронная коммерция существовала задолго до появления сети. Только позволить себе электронный бизнес тогда могли лишь единицы компаний – из-за необходимости значительных вложений в компьютерную инфраструктуру это было доступно только крупным корпорациям, готовым вложить в развитие электронного бизнеса достаточно крупную сумму.

Однако с появлением и стремительным развитием интернета электронная коммерция стала доступна абсолютно всем, даже частным лицам, не имеющим вообще никакого капитала. Более того, ситуация с капиталоемкостью бизнеса стала диаметрально противоположной – теперь многие компании предпочитают развивать именно электронный бизнес благодаря тому, что он требует гораздо меньших вложений. Зачастую интернет магазины продают то, чего у них нет, и только получив заказ, закупают этот товар у своего поставщика. В этом случае первоначальные затраты вообще минимальны. В результате, сегодня электронная коммерция – это рынок с большим количеством участников как с одной, так и с другой стороны.

Современный электронный бизнес в зависимости от участников и характера сделки делят на следующие направления:

1. Business to business (бизнес для бизнеса) – сокращенно B2B [3]. Характеризуется тем, что в данном направлении в качестве контрагентов – и покупателя, и продавца – выступают компании. В качестве предмета коммерции здесь может выступать все что угодно, начиная от поставок материалов посредством электронных заявок и заканчивая сложными видами услуг, таких как консалтинговые или аудиторские.

Все банковские услуги для юридических лиц, осуществляемые через интернет (в основном это касается осуществления платежей), это тоже сегмент B2B. Причём основные перспективы развития электронная коммерция B2B имеет именно в сфере услуг. Это связано с тем, что в последнее время становится все более популярным аутсорсинг, или передача выполнения части операций, не связанных с основным производственным процессом предприятия, сторонней компании. Форму электронного бизнеса уже приняли маркетинговые исследования, консультативные услуги, информационные услуги. Электронный бизнес в данном сегменте имеет свои особенности. Во-первых, это специфика рекламной и маркетинговой деятельности – вся реклама, как правило, размещается в сети, использовать какие-либо другие каналы подчас просто не имеет смысла. Во-вторых, период от поступления коммерческого предложения до принятия решения гораздо более долгий, чем в других сегментах: предприятия – это всегда более "медленные" клиенты, нежели частные потребители. Отсюда следует вывод, что при том, что электронный бизнес требует меньше первоначальных вложений, нежели обычный, и позволяет экономить на затратах, отрезок времени от начала деятельности и до достижения компанией безубыточности может быть довольно продолжительным.

В-третьих, проблема информационной защиты здесь приобретает особую остроту, так как любая утечка в процессе информационного обмена между партнерами может иметь самые серьезные последствия. Кстати связанные с этим системы защиты информации – это тоже электронный бизнес B2B.

2. Business to customer (бизнес для потребителя) - сокращенно B2C. Как следует из названия, в данном случае электронная коммерция направлена на конечного потребителя - физическое лицо. Электронная коммерция в этом направлении дает ряд существенных преимуществ, как потребителю, так и продавцу.

Для потребителей электронный бизнес дал возможность иметь равный доступ к товарам и услугам вне зависимости от региона проживания. Особенно это касается услуг, так как необходимость доставки товара все равно создает неравные условия для потребителей из разных регионов, тогда как разницы в предоставлении электронной услуги жителю столицы или удаленного региона не существует абсолютно. Ну а для поставщика электронная коммерция – это, прежде всего, возможность снизить количество посредников между компанией и конечным потребителем, а зачастую и вовсе шанс отказаться от ритейлеров и увеличить таким образом свою прибыль.

К направлению B2C можно отнести следующие виды электронной коммерции: интернет-магазины, банковское обслуживание физических лиц через интернет, интернет-аукционы, платное онлайн-обучение, платное размещение объявлений в интернете, торговля на интернет-биржах.

3. Business to government (бизнес для государства) – сокращенно B2G. В принципе, электронный бизнес в этой сфере чем-то схож с B2B, только заказчиком в данном случае выступает государство. Примером могут служить государственные закупки, проводимые с помощью интернета, социологические и маркетинговые исследования, проводимые для государственных структур, разнообразная социальная реклама в интернете, размещенная по заказу государственных органов и направленная на сохранение физического и духовного здоровья нации.

4. Consumer to consumer (потребитель для потребителя) – сокращенно C2C. Электронный бизнес между частными лицами. Как правило, в коммерческих взаимоотношениях C2C обязательно участвует третья сторона. Это посредник, который организует хорошую торговую площадку вроде интернет-аукциона или сайта объявлений купли/продажи. В определенных ситуациях посредник может выступать гарантом или непосредственным исполнителем проведения платежа. Гарантом получения товара он не является, однако может повлиять на разрешение спорных ситуаций. В продвижении товара посредник также не участвует – этим занимается продавец. Среди основных особенностей схемы C2C можно выделить сравнительно низкую стоимость товара и низкие издержки на проведение транзакций. Из отрицательных сторон – высокая вероятность мошенничества. Чтобы бороться с ним, многие площадки C2C вводят специальную систему репутации.

Примерами могут быть: интернет-аукционы, консультационные услуги между частными лицами через интернет, разнообразные сайты обмена, «барахолки», репетиторство через интернет. Многочисленные сайты фрилансеров (фотографов, визажистов, косметологов) являются по сути интернет-магазинами по продаже услуг частным лицам. Художники выставляют свои работы на продажу в личных интернет-выставках.

5. Government to business (государство бизнесу) – сокращенно G2B. На данный момент, пожалуй, наименее развитый электронный бизнес, одновременно с этим имеющий большие перспективы, так как вывод взаимоотношений государства с бизнесом в интернете позволит не только экономить время бизнесу, но и снизить затраты на содержание государственного аппарата и перенаправить освободившиеся средства на социальные нужды. Электронный бизнес между государством и бизнесом успешно реализован во многих странах. Самый распространенный пример – это электронная сдача отчетности контролирующим органам (налоговая, статистическая отчетность).

Перспективным направлением является привлечение частных инвестиций посредством интернета. Электронный бизнес в этом случае – это своеобразная "продажа" региона потенциальным инвесторам. В данном случае на специальных сайтах размещается вся информация о регионе, а потенциальные инвесторы могут через этот же сайт запрашивать всю интересующую их информацию.

Так, например, в Норвегии электронная коммерция работает в системе подачи отчетности о деятельности рыболовных хозяйств, что дает хозяйствам не только удобство сдачи отчетности, но и также возможность оперативно получать статистические данные по результатам работы других хозяйств через единую точку доступа к данным. Учитывая то, какая часть населения Норвегии занята в рыболовных хозяйствах, трудно переоценить значение этой системы для государства.

В Австрии с помощью электронного обмена происходит выдача лицензий на импорт продукции, ввозимой через страну в Евросоюз.

Причем абсолютно весь документооборот, начиная от заявки на получение лицензии и заканчивая выдачей собственно лицензии, проходит в электронном виде. Таким образом, выдача лицензий представляет собой электронный бизнес в чистом виде. Благодаря этой системе, компании-импортеры сокращают сроки импорта продукции, благодаря чему увеличивается оборачиваемость оборотных средств и увеличивается прибыль импортеров.

В Бельгии успешно функционирует Единая система электронных государственных закупок. В этой системе все органы, осуществляющие государственные закупки, публикуют информацию о тендерах и их условиях в едином формате, а участники тендеров имеют возможность заявить о своем участии также через подачу заявки через интернет. Таким образом снижается вероятность бюрократических препятствий, повышается уровень конкуренции, что, в конечном итоге, ведет к повышению качества и снижению стоимости государственных закупок.

6. Government to citizen (государство гражданину) - сокращенно G2C. Включает в себя весь спектр государственных услуг, предоставляемых государством гражданам. Данная деятельность не имеет явно выраженной коммерческой основы, так как доступ или услуга, как правило,

предоставляются бесплатно. И тем не менее это все равно по сути электронная коммерция, ибо все государственные услуги, независимо от того, в реальном или виртуальном пространстве они предоставляются, оплачиваются, но опосредованно - через налогообложение граждан.

G2C - это предоставление доступа к ресурсам государственных органов, а именно – доступ к информации органов управления, юридические консультации гражданам, электронный доступ к библиотекам. Интересным направлением является организация обучения через интернет для детей, которые по каким-либо причинам не могут посещать образовательное учреждение. Посредством Skype учитель имеет возможность провести практически полноценный урок с учеником. Также посредством интернет-технологий стало возможным организовать врачебные консилиумы лучших специалистов для пациентов, удаленных на любые расстояния.

Итак, можно сделать вывод, что сеть Интернет — это источник появления новой электронной экономики, отличающейся мобильностью, инновационными возможностями для производственной и деловой активности, изменения структуры рынка труда и капитала. Электронная торговля реальными (и виртуальными) товарами и услугами использует способы традиционной торговли, но на принципиально новом уровне. Она позволяет снизить стоимость, расширить потенциал рынка, более полно удовлетворить запросы потребителей за счет тесного взаимодействия с поставщиком [4].

Процесс развития электронной торговли во всём мире идёт огромными темпами, и можно сказать, что он необратим. Электронная торговля интенсивно развивается и всё больше внедряется в нашу повседневную жизнь. Объёмы продаж через интернет будут лишь увеличиваться, а использование интернет-услуг становится более комфортным и доступным.

Список использованных источников

1. Основные направления электронной коммерции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://studbooks.net> – Дата доступа: 20.09.2019.
2. Направления электронной коммерции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.studwood.ru>. – Дата доступа: 20.09.2019.
3. Что такое b2b продажи? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://guruopta.ru> – Дата доступа: 29.04.2019.
4. Электронная коммерция в Республике Беларусь: основные тенденции и проблемы развития [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.ictsd.org](http://www.ictsd.org)– Дата доступа: 20.09.2019.

Гончарова А. А., студентка 2-го курса, **Калиновская Ю. А.**, студентка 2-го курса
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь

РАЗВИТИЕ «ЗЕЛеноЙ» ЛОГИСТИКИ В МИРЕ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Проблеме экологической составляющей логистической деятельности посвящены труды иностранных (Т. Доуи, Р. Данну, А. МакКиннону, Ж.-П. Родриге, Д. Роджерс, Р. Тиббен-Лембке, Д. Уотерса и др) и отечественных (А. У. Альбекова, В. В. Борисовой, Л. М. Зарецкой, А. А. Кизима, Н. П. Карповой, И. И. Коблянкой, А. Ф. Крячкова, И. Н. Омельченко, Л. А. Сосуновой, В. П. Мешалкиной, М. Н. Некрасовой, Т. Н. Скоробогатовой, Д. В. Черновой) ученых.

В настоящее время отрицательное воздействие логистических усилий проявляется в следующем: – строительство объектов логистической инфраструктуры сопровождается массовой вырубкой лесонасаждений, повреждением почвенного слоя, нарушением экосистем грунтовых вод; – применение устаревших методов организации производственных процессов способствует загрязнению воздуха, воды и почвы вредными выбросами; – применение транспортных средств, не соответствующих современным требованиям, оказывает шумовые и вибрационные воздействия и т. д. Следовательно, снижение экологической нагрузки на окружающую среду возможно только посредством экологизации всех ее функциональных областей. Многие европейские страны придерживаются принципов «зеленой» логистики. Основной нормативной базой для них является «Белая книга», принятая Евросоюзом в 2011 году. Компании благодаря ей стараются создать более конкурентоспособную систему с эффективным использова-

нием ресурсов. Деятельность немецкой компании «Schenker» является наглядным примером. Компания использует электровозы для транспортных перевозок, снабжаемые электроэнергией с возобновляемых источников энергии. Также «зеленая» логистика развивается благодаря внедрению «зеленых» технологий в повседневную жизнь людей. Например, с целью снижения числа отходов, которые накапливаются на городских свалках, в оборот были введены эко-пакеты и эко-сумки. Их можно приобрести в торговых сетях «Евроопт», «Корона» (Беларусь), «Перекресток», «Карусель» (Россия). Можно сказать, что «зеленая» логистика достаточно невыгодна. Ведь времени и ресурсов на нее тратится в несколько раз больше, чем на обычную. Однако в настоящее время все больше компаний делают упор именно на «зеленую» логистику, которая не наносит существенного вреда окружающей среде. Если на предприятии отходы производства и упаковки минимизированы, а также применяются идеи рециклинга, что, в свою очередь, снимет часть расходов с потребителей готовой продукции, в стоимость которой включены потери предприятия от неэффективного использования ресурсов, то такое предприятие смело можно отнести к числу тех, кто эффективно использует принадлежащие им ресурсы. Именно поэтому компании стремятся внедрить экологическую логистику и сделать ее одним из ключевых направлений развития своего бизнеса. В Беларуси на улицах городов установлены специальные контейнеры для разделения отходов, которые затем отправляются на отходоперерабатывающие заводы, такие как «РесайклПро» в Минске, группа компаний БКС в пяти городах Беларуси, унитарное предприятие «РеПластМ» в Могилеве и др. Принципы «зеленой» экономики для Беларуси (предложение проекта):

1. Дальнейшее развитие природоохранного законодательства и применение наиболее успешных практик в вопросах управления воздухом, водой, почвами и обращения с отходами.
2. Расширение сектора органического сельского хозяйства, введение сертификатов на органическую продукцию в стране и увеличение импорта органической продукции.
3. Продвижение решений по эко-инновациям, основанным на высоком исследовательском потенциале Республики Беларусь.
4. Использование законодательных и экономических инструментов для смягчения последствий изменения климата и поддержки мер по адаптации.
5. Введение мероприятий по энергоэффективности в городах Республики Беларусь.
6. Привлечение прямых иностранных инвестиций и создание «зеленых» рабочих мест

[1]. Если говорить о перспективах развития «зеленой» логистики и экономики в целом, то Беларусь активно содействует этому развитию. Для реализации принципов «зеленой» экономики была разработана стратегия устойчивого социально-экономического развития Беларуси до 2030 года, одобренная правительством в феврале 2015 года. Создание условий для «зеленого» роста рассматривается Министерством экономики важнейшим инструментом привлечения иностранных инвестиций. В настоящее время в стране уже реализуется ряд таких проектов, среди которых можно назвать «Развитие лесного сектора Республики Беларусь» – реализуется за счет кредита Всемирного банка (40,7 млн долларов США) и связанного с ним гранта Глобального экологического фонда (2,7 млн долларов США), «Содействие переходу Республики Беларусь к «зеленой» экономике» – финансируется Европейским союзом и реализуется Программой развития ООН (суммарный бюджет проекта – 5 млн евро), Республика Беларусь является участником программы (проекта) «Экологизация экономики в странах Восточного партнерства Европейского союза» (национальные координаторы – Минэкономики и Минприроды), реализуемой совместно ЕЭК ООН, ОЭСР, ЮНЕП и ЮНИДО [2].

Основными субъектами, способствующими и воздействующими на развитие «зеленой» логистики, являются: общественность, государство, потребители и предпринимательская структура. Общественность как совокупность сообществ, объединенных проблемой экологизации, формирует в качестве приоритетов жизнедеятельности человечества необходимость осознания защиты окружающей среды всеми доступными в настоящее время способами и средствами и сведение к минимуму экологических последствий негативного воздействия на природу. Государство, реализуя свои природоохранные функции, разрабатывает инструменты государственно-правового воздействия на решение экологических проблем, обеспечивает законность в сфере природопользования и охраны окружающей среды, разрабатывает социальные и технические стандарты, а также формирует экологические нормы поведения населения и формирует систему взаимоотношений с организациями, занимающимися природоохранной деятельностью.

Потребители оказывают большее внимание чистоте продуктов и услуг, повышают требования к упаковке и маркировке товара, способам и средствам их транспортировки, возможности переработки их вторичного использования, чем вынуждают производителей и поставщиков продукции идти на зеленые решения. Что касается самих компаний, то осознание возможности повысить репутационные активы за счет минимизации нанесения ущерба природной среде от вредных воздействий заставляет их формировать корпоративную приверженность экологической направленности бизнеса и учитывать экологические принципы в стратегическом планировании.

Таким образом, первые два субъекта формируют концепцию зеленой логистики и ее направленность на макроуровне. Потребители и компании задают вектор развития на уровне отдельно взятого участника логистической цепи поставок. Поэтому, рассматривая сущность зеленой логистики на микроуровне, следует отметить, что зеленая логистика включает совокупность видов деятельности, связанных с эффективным управлением движения потоков продукции как в направлении рынка потребителей, так и в обратном направлении. Вслед за прогрессивным миром наша страна объявила, что тоже выбирает «зелёную» экономику в качестве модели своего дальнейшего развития. А вот прививать её принципы на отечественной земле будут за счёт одноимённой масштабной программы Евросоюза, которая включает ряд компонентов. За её практическую часть отвечает проект «Содействие переходу Республики Беларусь к «зелёной» экономике», финансируемый Европейским союзом и реализуемый Программой развития ООН в Республике Беларусь, а за институциональную — проект ЕС «Техническая помощь по поддержке развития «зелёной» экономики в Беларуси». Оба стартовали в текущем году, но, как оказалось, сама тема для нашей республики далеко не новая и кое-что в данном направлении начало внедряться задолго до прихода иностранных доноров.

В Республике Беларусь давно реализуется «Система мер по укреплению технологического потенциала национальной экономики, позволяющих обеспечить её функционирование на экологических «зелёных» принципах», утверждённая в июле 2012 года заместителем премьер-министра. Она рассчитана на разные временные периоды и призвана внедрить инновационные, ресурсосберегающие, «чистые» технологии на производствах электрической и тепловой энергии, нефти и нефтепродуктов, химической, нефтехимической, промышленной продукции, в строительстве, сельском и лесном хозяйствах, сферах жилищно-коммунальных услуг и транспорта, а заодно привлечь в эти отрасли инвестиции. Само собой, ответственность за её реализацию несут ведомства разной направленности: Минэнерго, Департамент по энергоэффективности Государственного комитета по стандартизации, Минжилкомхоз, Минпром, концерн «Белнефтехим», Минстройархитектуры, Минсельхозпрод, Минтранс, Минлесхоз, Госстандарт. Полученные научные результаты свидетельствуют о том, что «зеленая» логистика и экономика в целом достаточно активно развиваются в мире, большинство компаний делают выбор в пользу безопасного производства и транспортировки. В Беларуси логистика является развивающейся отраслью, это вид считается новым. Но несмотря на это, страна уже вводит «зеленые» принципы в повседневную жизнь и начинает развивать логистику из обычной в «зеленую». Такое развитие необходимо Республике Беларусь для повышения конкурентоспособности отечественной продукции на международном рынке, повышения экспорта и т. д. «Зеленая» логистика положительно влияет не только на компании, но и на государство, и на общество в целом. Для соблюдения экологических норм и требований необходимо не только модернизировать упаковку и создавать новые каналы в цепи поставок, но и перестраивать технологии производства с целью минимизации отходов и повышения их пригодности к операциям рециклинга, что приводит к необходимости планирования жизненного цикла продукта с учетом экологической составляющей. Результатом таких процессов является то, что зеленая логистика оказывает значительное влияние на деятельность всех участников цепи поставок.

Список использованных источников

1. Что такое "зеленая экономика"? [Электронный ресурс]. – 2017. – Режим доступа: <http://greeneconomy.minpriroda.gov.by/ru/zelenaya-economika/> – Дата доступа: 01.09.2019
2. Зеленая экономика. [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа: <https://www.economy.gov.by/ru/test-18-ru/> – Дата доступа: 01.09.2019.

ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Формирование рыночных отношений предполагает конкурентную борьбу, в которой побеждают те хозяйствующие субъекты, которые эффективно используют все виды имеющихся ресурсов. Рынок ставит предприятия в жесткие экономические условия, которые обуславливают проведение ими сбалансированной политики по поддержанию и укреплению финансового состояния: его платежеспособности и финансовой устойчивости.

Правильно выработанная хозяйственная стратегия, оптимально составленный план экономического развития, учетная политика, система управления и экономический анализ в совокупности обеспечивают финансовую устойчивость, которая является результатом взаимодействия всех элементов системы финансовых отношений, определяется совокупностью производственно-хозяйственных и финансовых факторов.

Эффективное использование всех видов ресурсов, снижение затрат и рост доходности являются основными задачами деятельности хозяйствующего субъекта, что позволяют объективно оценить ситуацию в экономике и принять оптимальные управленческие решения на любом уровне хозяйствования. Правильно организованная работа исследования финансово-хозяйственной деятельности обеспечивает действенность и эффективность, основательно влияет на ход хозяйственных операций.

Важнейшей задачей каждого субъекта хозяйствования является увеличение поступлений выручки от реализации при наименьших затратах. Устойчивое получение прибыли с приемлемым уровнем риска обеспечивает принятие стратегических финансовых решений текущего и прогнозного характера.

Выявление резервов увеличения прибыли должно опираться на комплексный технико-экономический анализ работы предприятия: изучение технического и организационного уровня производства, использование производственных мощностей и основных фондов, сырья и материалов, рабочей силы, хозяйственных связей. Система показателей рентабельности предприятия, при её аналитическом исследовании, позволяет сделать основополагающие выводы о финансовом состоянии предприятия. На основе анализа средних уровней рентабельности можно определить, какие виды продукции и какие хозяйственные подразделения обеспечивают большую доходность. Это становится особенно важным в современных рыночных условиях, где финансовая устойчивость предприятия зависит от специализации и концентрации производства.

В рыночных условиях существования предприятия должны быть финансово устойчивы для поддержания своих позиций среди конкурентов, своей платежеспособности, прибыльности и финансовой привлекательности. Это объясняется тем, что укрепление имущественного положения предприятия на основе управления его платежеспособностью и ликвидностью является основным индикатором обеспечения финансовой безопасности предприятия. Получение и стабильный рост прибыли является тем фактором, который определяет эффективность работы любого предприятия в длительной перспективе и, как следствие, его устойчивое положение на рынке. Показатели финансовых результатов характеризуют абсолютную эффективность хозяйствования предприятия по всем направлениям его деятельности: производственной, сбытовой, снабженческой, финансовой и инвестиционной.

Для того чтобы повысить финансовую устойчивость, хозяйствующий субъект должен стремиться реализовать неиспользованные резервы роста эффективности использования всех факторов производства. Выявить и использовать имеющиеся резервы роста эффективности производства можно только на основе проведения финансового анализа.

Финансовое состояние должно быть проанализировано для выявления недостатков организации деятельности, будущих резервов и пути дальнейшего эффективного развития. Это осуществляется с помощью различных методик оценки на основе изучения финансовых результатов от основной деятельности, которые в своей совокупности представляют финансовый анализ. В управлении предприятием финансовый анализ, в первую очередь, используется в системе финансового менеджмента, т. к. на его основе принимаются управленческие решения.

Достижение финансовой устойчивости возможно на основе повышения эффективности производства, что достигается в результате эффективного использования всех видов ресурсов и снижения затрат. Для оптимизации управления необходимо иметь четкое управление о тенденциях и характере изменений в экономике хозяйствующего субъекта. Финансовая устойчивость определяется на основе соотношения разных видов источников финансирования и его соответствия составу активов. Стабильность финансового положения предприятия обеспечивается достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования.

Главным механизмом управления предприятием являются основные финансовые показатели деятельности предприятия. Величина доходов зависит в основном от объема реализованной продукции, выполненных работ, оказанных услуг, цен на них и дебиторской задолженности. Главная задача работы каждого предприятия – это минимизировать затраты и увеличить прибыль. В процессе разработки на предприятии планов по прибыли важно не только учитывать все факторы, которые влияют на величину прогнозируемых финансовых результатов, но и, оценив варианты программы производства, выбрать тот, который обеспечивает максимальную прибыль [1].

Выявление резервов увеличения прибыли должно опираться на комплексный технико-экономический анализ работы предприятия: изучение технического и организационного уровня производства, использование производственных мощностей и основных фондов, сырья и материалов, рабочей силы, хозяйственных связей. Система показателей рентабельности предприятия, при её аналитическом исследовании, позволяет сделать основополагающие выводы о финансовом состоянии предприятия [2].

Оптимизация и рост финансовых результатов предприятия имеют важное значение для успешного развития, обеспечения его финансовой устойчивости, повышения инвестиционной привлекательности, т. е. возможности привлечения внешних ресурсов для расширения производства и обновления ассортимента выпускаемой продукции. Поэтому для стабилизации финансового состояния предприятия, а также в целях улучшения его финансовых результатов необходимо совершенствовать маркетинговую и сбытовую деятельность и активно заниматься планированием и прогнозированием управления финансов предприятия.

Список использованных источников

1. Адаменкова С.И. Анализ производственно-финансовой деятельности предприятия : учебно-методическое пособие / С.И. Адаменкова, О.С. Евменчик. – 2-е изд., перераб. и доп. – Минск: ООО «Элайда», 2013. – 327с.
2. Управление финансами предприятия / Под ред. Т.И. Вуколовой. – Минск: Мисанта, 2008. – 487 с.

Зданевич А. Е., студентка
УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
a_zdanevich@mail.ru

СОЦИАЛЬНАЯ И ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА

Проблематика. В современном мире все большее значение для успешности бизнеса представляет его имидж и правильно налаженные коммуникации с обществом, корпоративная социальная ответственность является ключевым фактором устойчивости бизнеса в современном мире.

Цель работы. Изучение понятия «социальная и экологическая ответственность бизнеса» и методов для ее применения в Республике Беларусь.

Объект исследования. Социальная и экологическая ответственность бизнеса.

Научная новизна. На основании анализа различных методов и коэффициентов сравнить влияние социальной и экологической ответственности на деятельность предприятия.

Переход регионов к устойчивому развитию, глобальные экологические проблемы человечества (истощение природных ресурсов, загрязнение окружающей среды и др.) актуализировали исследования в области экологии. В процессе социально-экономического развития территорий становится все более очевидным, что основной экологической проблемой является угроза потери природной устойчивости, т. е. способности биосферы и составляющих ее экосистем ассимилировать последствия разнообразных антропогенных воздействий на природную среду.

В развитых и развивающихся странах проблемы сохранения природы находятся среди приоритетов развития уже более полувека. Об этом свидетельствуют наличие комплексных государственных природоохранных программ и сформированного законодательства, жестко регламентирующего защиту экологии (резолюция Генеральной Ассамблеи ООН «Экономическое развитие и охрана природы», резолюция «Об исторической ответственности государств за сохранение природы Земли для нынешнего и будущих поколений», Всемирная хартия природы, Декларации по окружающей среде и развитию и др.), деятельность влиятельных политических партий «зеленых», общественных организаций, борющихся за охрану окружающей среды и т. д.

При этом важнейшую роль в охране окружающей среды играет социально ответственный бизнес. Ответственность за нанесение им вреда природе отмечалась и в докладах Конференции ООН по данной проблеме (Стокгольмская конференция, 1972 год).

Социально-экологическая ответственность бизнеса тесно связана с этическими нормами бизнес-сообщества, дополняющими систему природоохранных норм и требований, установленных в законодательстве, стандартах и пр. Она представляет собой осознанное и мотивированное участие бизнеса в разнообразных мероприятиях, направленных на предупреждение и минимизацию негативных воздействий на окружающую среду, рациональное природопользование, экономию сырьевых и энергетических ресурсов в процессе хозяйственной деятельности, вовлечение отходов в хозяйственный оборот, предупреждение аварийных и чрезвычайных ситуаций, поддержку мер по охране здоровья, сохранению культурно-исторического наследия, биоразнообразия и особо охраняемых природных территорий, сохранению исчезающих биологических видов.

Во всем мире наиболее значимыми являются следующие экологические проблемы, которые можно решить только при условии экологически ориентированной хозяйственной деятельности:

- загрязнение всех компонентов природной среды (атмосферы, водных объектов, почв и др.), превышающее ассимиляционный потенциал экосистем;
- истощение невозобновляемых природных ресурсов (нефть, газ и др.) и некоторых возобновляемых природных ресурсов (пресная вода, леса и др.);
- снижение и утрата биологического разнообразия, необходимость сохранения мест обитаний флоры и фауны и целых экосистем (исчезновение одного вида животных или растений, нарушение ландшафта могут повлечь за собой необратимые последствия для экосистемы в целом);
- изменение климата, которое может привести к необратимым последствиям.

Для решения этих проблем экологически ответственные хозяйствующие субъекты используют в своей практике оценку воздействия на окружающую среду (включая стратегическую экологическую оценку), экологический аудит, а также внедряют концепции технологического нормирования на основе наилучших доступных технологий.

Передовые компании в последние годы занимают все более активную природоохранную позицию и не только соблюдают экологическое законодательство, но и выступают с инициативами, направленными на ужесточение природоохранных норм в своих корпорациях, осуществляют значительные объемы инвестиций в эту сферу. Кроме того, в рыночных условиях хозяйствования они не могут не учитывать данную характеристику, поскольку в противном случае компания, не получившая статус социально ответственной, рискует оказаться в определенной деловой изоляции в международном сообществе. Становится очевидным, что экологически ответственное поведение вошло в число главных факторов развития и конкурентоспособности бизнеса. Оно учитывается международными финансовыми институтами (ЕБРР, Всемирный банк) при предоставлении кредитов. Кроме того, в ряде крупнейших международных банков приняты так называемые принципы экватора, учитывающие экологические аспекты при кредитовании бизнеса.

Экологическая политика компаний в развитых странах является для них не бременем, повышающим себестоимость продукции, а, наоборот, важным фактором, повышающим эффективность производства, его конкурентоспособность и капитализацию, способствующим расширению партнерской и клиентской базы, наращиванию репутационного капитала.

Благодаря ответственности бизнеса в развитых странах можно наблюдать позитивные тенденции в решении ряда важных экологических проблем. Среди них сокращение загрязнения промышленными отходами атмосферы, водных ресурсов, внедрение ресурсосберегающих технологий, развитие альтернативной энергетики, утилизация и повторное использование промышленных отходов.

Признание существования экологических проблем находит свое отражение на самом высоком уровне и в Республике Беларусь. В Концепции долгосрочного социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2020 года отмечается, что обеспечение экологической эффективности экономики является не только особым направлением деятельности бизнеса и экономической политики, но и общей характеристикой ее инновационного развития, тесно связанной с повышением эффективности использования ресурсов.

Филиппова Т. В., м.э.н.

УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
ftv_vvs@mail.ru

Марчук А. В.

УО «Брестский государственный технический университет»,
г. Брест, Республика Беларусь
9999.marchuk.annya.9999@gmail.com

АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях современной глобализации, результатом которой является формирование единого международного товарного рынка, становится все труднее обеспечить конкурентоспособность отечественной продукции на международном уровне. Транспортная составляющая играет существенную, а иногда и определяющую роль при формировании стоимости товаров.

Доля логистических издержек в конечной стоимости продукции стран-членов Таможенного союза – Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации – составляет 20-25%, в некоторых случаях достигает около 35%, при этом среднемировой показатель находится на уровне 11%.

В сфере логистики в странах-членах Таможенного союза формируется около 10-12% ВВП (транспортный сектор – 7-8%), в то время как в государствах Европейского союза данный показатель составляет около 20-25%. Совершенствование транспортной логистики положительно скажется на развитии внешнеэкономических отношений, а также будет способствовать увеличению экспорта.

У белорусской логистики есть большой потенциал. Однако в настоящее время его реализации мешают серьезные проблемы.

Успешные примеры функционирования логистических объектов – «Логистический центр Прилесье», «Глобус Парк», логистические центры компаний «Минск-Кристалл», «Евроторг», «Шате-М Плюс».

Положительные сдвиги наметились в таможенной сфере. Почти завершены работы по развитию инфраструктуры пунктов пропуска на границе. За последние 2 года количество автомобилей, прошедших через пропускные пункты, увеличилось с 32 до 34 тысяч в сутки. В прошлом году Беларусь заняла 110-ю строку в рейтинге LPI (индекс эффективности логистики). В 2016 году по этому показателю Беларусь находилась на 87-м месте.

На данный момент транспортные компании, занимающиеся международными грузоперевозками, испытывают проблемы. Так, товары, поступающие из Евросоюза и следующие в Россию, не могут быть растаможены в Беларуси. Если принцип резидентства будет отменен, белорусские логистические центры смогут неплохо заработать на обработке европейских грузов.

Важной причиной того, что грузопотоки значительно сократились, послужили санкции по отношению к России. Сильнее всего пострадали грузоперевозчики, занимающиеся поставками продуктов из стран ЕС в Россию. Из-за отсутствия заказов упала стоимость услуги по организации международных грузоперевозок. Машины, доставившие груз, например, в Прибалтику, вынуждены неделями дожидаться заказа на доставку товара обратно в Беларусь. Это вынуждает транспортные компании нести дополнительные расходы на командировочные расходы, что приводит к снижению прибыли.

С кадрами для логистики в Беларуси тоже все непросто. Хотя данная специальность пользуется большим спросом, есть отрицательные моменты в процессе обучения. На логиста можно выучиться в шести вузах Беларуси. Но при этом не хватает учебной литературы и практики. Будущие логисты недостаточно хорошо владеют иностранными языками и специальными компьютерными программами.

Многие ученые считают, что территориально-производственные кластеры должны стать формой интеграции и поддержки малого и среднего бизнеса. Для этого традиционные макроэкономические и отраслевые подходы к развитию малого и среднего бизнеса необходимо дополнить региональным, выражающимся в формировании территориально-производственных кластеров. На данный момент в Республике Беларусь функционирует 13 кластеров.

Формирование любой сложной транспортно-логистической системы происходит под влиянием внешних факторов, которые непосредственно связаны с окружающей средой. Анализ и выявление данных факторов позволит в дальнейшем оценить и качественно измерить эффективность функционирования самого формирования и позволит построить статистическую модель для дальнейшего анализа.

Список использованных источников

1. Шулейко, Д.Ч. О развитии кластерных инициатив в Республике Беларусь [Электронный ресурс] / Д.Ч. Шулейко, Л.Е. Совик // *Universum: Экономика и юриспруденция* : электрон. научн. журн. 2018. № 10(55). – URL: <http://7universum.com/ru/economy/archive/item/6405> – Дата доступа: 05.09.2019.
2. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.belstat.gov.by> – Дата доступа: 10.09.2019.

Чечко В. В., студентка 4-го курса
Брестский государственный технический университет,
г. Брест, Республика Беларусь
lera.chechko98@mail.ru

ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ

Закупочная деятельность является одним из основных звеньев всей логистики предприятия. Процесс закупок начинается с поиска нужного поставщика и заканчивается получением необходимого товара. В процессе закупок между компанией и поставщиком (поставщиками) должен быть заключён договор на поставку. Квалифицированный специалист в области логистики должен уметь правильно составить договор и знать все нюансы при работе с поставщиком. Для этого существуют правовые основы закупочной логистики, в которых прописаны все критерии заключения договора.

В эпоху глобализации логистический процесс включает в себя три блока: снабжение, производство и сбыт.

Глобализация логистики — это стратегия и тактика формирования устойчивых макрологистических систем, связывающих бизнес-структуры различных государств на основании принципа разделения труда, кооперирования в форме договоров, планов, приобретающих статус международных соглашений. Каждый специалист в области закупок должен обладать умениями и знаниями основ коммерческого права, достаточными для оформления научно-технических и рациональных экономических связей между компаниями-поставщиками и компаниями-покупателями.

Правовые основы закупочной деятельности в Республике Беларусь регламентируются законами Республики Беларусь, указами Президента Республики Беларусь, постановлениями Совета Министров Республики Беларусь, министерств и ведомств, регулирующими отношения в области государственных закупок, международных договоров Республики Беларусь и другими нормативно-правовыми и законодательными документами.

На наш взгляд закупки являются одной из основных составляющих логистического процесса, начинаясь с определения поставщика и завершаясь исполнением обязательств сторонами контракта.

На данный момент в Республике Беларусь насчитывается свыше 40 000 нормативных правовых актов. Но несмотря на их количество, совершенным законодательство Республики Беларусь не является, так как имеет свои минусы.

Закупки — это основополагающая часть в любой производственной или торговой сфере. Предприятия приобретают сырье, инструменты, материалы, оборудование. Каждое звено цепи закупает товары у поставщиков, увеличивает их стоимость, а после реализует

дальнейшим потребителям. Организацией процессов по приобретению материальных ресурсов от поставщиков занимается закупочная логистика. Из этого следует, что она является звеном, которое снабжает материальным потоком всю логистическую систему.

Компетентное ведение операций, связанных с закупками, предполагает наличие знаний отдельных положений хозяйственного права, касающихся заключения контракта как основы закупок, поставки товаров и их оплаты.

Заключение контракта подразумевает согласование различных условий, как явно выраженных, так и подразумеваемых. Все они должны быть отражены в документах, на основе которых оформляется контракт. Явно выраженные условия прописаны в контракте. Подразумеваемые условия вытекают из зафиксированных в контракте либо являются разумными. Как только происходит заключение контракта, поставщик лишается права собственности на товары, если иное специально не оговорено в контракте или товары еще не произведены. В контракте также могут оговариваться возмещения убытков.

Штраф – это действие, которое производится для того, чтобы поставщик не уклонялся от условий контракта, то есть сумма, которую заплатит поставщик в случае нарушения срока поставки.

Форс-мажор – совокупность условий, оговоренных в контракте поставки, при которых поставщик вследствие причин не может выполнить условия контракта, но при этом он не платит штраф. К таким случаям можно отнести природные катаклизмы, которые человек не в силах контролировать.

Контракт (договор поставки товаров) является основной формой связи, закрепляющей выбор поставщиков и условия отношений продавца с покупателем.

По договору поставки поставщик-продавец, который занимается предпринимательской деятельностью, обязан передать в определенный момент времени закупленные или производимые им товары покупателю для применения в предпринимательской деятельности или других целях, не связанных с индивидуальным, домашним и иного рода использованием.

Заключение договора поставки происходит после принятия решения о выборе поставщика и определения, приемлемых для обеих сторон условий поставки требуемых изделий, путем выполнения определенного ряда действий. Заключается она в направлении одной из сторон в адрес другой стороны предложения заключить договор на определенных условиях.

Договор поставки составляется в письменной форме, который имеет вид документа, подписанного обеими сторонами. Если между участниками договора получено согласие по всем существенным условиям, тогда договор считается заключенным и становится обязательным для сторон. Как правило, эта дата обозначается в тексте договора. Он также считается заключенным с момента получения лицом, отправившим предложение о заключении сделки, ее акцепта, если отправленное предложение содержит все существенные условия договора.

Обязательные данные, которые должны присутствовать в договоре на поставку:

1. Дата заключения договора.
2. Полное наименование сторон, заключивших договор.
3. Объем и ассортимент товаров, которые подлежат поставке.
4. Порядок поставки товаров.
5. Сроки исполнения поставок.
6. Качество, упаковка, комплектность и маркировка товара.
7. Цены и порядок расчетов.
8. Имущественная ответственность сторон.

Оплата заказанных товаров – последний этап осуществления поставок.

На основе договора поставки осуществляется ведение учета и контроля за фактическим ходом выполнения поставок. Если учитывать большой объем документируемых сведений, включая данные по фактической отгрузке, поступлению и качеству, следует использовать средства компьютерной техники и создавать для этого соответствующие автоматизированные рабочие места. Покупатель владеет важным правом, которое заключается в проверке товаров до их приема, что предоставляет ему возможность определить, соответствуют ли поставленные товары описанию в контракте. Последующие жалобы с его стороны не принимаются там, где покупатель принимает товар после проверки на соответствие качеству или количеству.

В зарубежной практике принято правило: в случае если покупатель не обладает достаточным опытом для правильной оценки осмотренного товара и рассчитывает на заявление продавца, которое может быть ложным, такой контракт аннулируется или ответственность за

нанесение ущерба перекладывается на продавца. После того как контракт подписан, обе стороны обязаны придерживаться соглашения. Время от времени одна или другая сторона ищут возможность разрыва договора после его заключения. В данном случае права покупателя зависят от условий, в которых проходит сделка. Как правило, продавец имеет право без каких-либо иных штрафов задержать поставку, если это вызвано изменением условий первоначального соглашения покупателем. Если продавец не может осуществить поставку товара к назначенному сроку, то в данном случае покупатель способен без каких-либо штрафных санкций отказаться от приема товара в более поздний срок. Бывает, что продавец сталкивается с попыткой расторжения контракта со стороны покупателя. Поэтому в контракте также могут быть предусмотрены требования нерасторжения при любых условиях. Но на рынке, где продавец является доминантом, в случаях, когда нарушение контракта напрямую связано с неспособностью его доставить товар в назначенный срок или следовать оговоренной цене, иных вариантов для покупателя практически не существует. Он все так же заинтересован в получении товара, так как в данное время не может приобрести его у любого другого поставщика по более привлекательной цене. Эта же ситуация может возникнуть в том случае, когда контракт предусматривает право покупателя расторгнуть его, так как покупатель желает получить товар, а не возмещение убытков.

Мы рассмотрели сущность закупочной логистики, правовые основы закупок и её важнейший компонент – контракт.

Можно сделать вывод, что контракт является одним из основных элементов закупочной логистики, а также знание и умение его грамотно оформлять требует огромного профессионализма.

СОДЕРЖАНИЕ

Тарасевич В. Н. ИМПЕРАТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ИННОВАЦИОННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ	3
Додонов О. В. ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	6
Сергиевич Т. В. ОБЩЕСТВЕННО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ИННОВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ.....	9
Слонимский А. А., Слонимская М. А. ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПЛАТФОРМЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ОТКРЫТЫХ ИННОВАЦИЙ	11
Петрукович Д. А. ЛИНЕЙНАЯ АДДИТИВНАЯ МОДЕЛЬ КОСВЕННОЙ ОЦЕНКИ ОТДЕЛЬНЫХ РЫНОЧНЫХ ПАРАМЕТРОВ.....	15
Ситкевич А. М., Климков А. Г., Секотская О. В. ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ В РАМКАХ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ НА 2016-2020 ГОДЫ	17
Кривицкая Т. В., Флячинская Н. Н. НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ.....	20
Солодовников С. Ю. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА К СВЕРХИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ	23
Яшева Г. А. ИННОВАЦИОННЫЕ КЛАСТЕРЫ В КОНТЕКСТЕ «ИНДУСТРИИ 4.0»: ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ	26
Псарева Н. Ю. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ КЛАСТЕРОВ	30
Мелешко Ю. В. ГЕНЕЗИС НАУЧНОГО ОСМЫСЛЕНИЯ ИНДУСТРИИ 4.0	39
Костенко Н. В. ИННОВАЦИИ КОНЦЕПЦИИ INDUSTRY 4.0 В ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧКАХ ПОСТАВОК В АВТОМОБИЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	37
Бережная Г. Г. ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ОБЛАСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ В ЦЕПЯХ ПОСТАВОК.....	41
Мишкова М. П. ЛОГИСТИЧЕСКИЙ ФИНАНСОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ОСНОВА ОПТИМИЗАЦИИ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ЦЕПИ ПОСТАВОК.....	44
Вакулич Н. А., Максимчик А. В. СИСТЕМА СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КРИ В СНАБЖЕНИИ КАК ФАКТОР ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ.....	46
Курган О. В. РЕВЕРСНЫЕ ПОТОКИ В ЭКОНОМИКЕ ЗАМКНУТОГО ЦИКЛА	49
Кухар Р. Б., Мотько Н. Р. ПРИОРИТЕТЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	53
Варакулина М. В. МЕНЕДЖМЕНТ В ЭПОХУ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ПРОБЛЕМА ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО ФАКТОРА.....	55
Безуглая В. А., Костюкевич Е. А. ИСТОРИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ И ОСОБЕННОСТИ ПРОФОРИЕНТАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	58
Мохначев С. А., Мерзлякова В. И. КАРТА ПРЕСТИЖНОСТИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДА КАК ИНСТРУМЕНТ ПРИНЯТИЯ РЕШЕНИЙ ПРОЕКТИРОВЩИКАМИ, ЗАСТРОЙЩИКАМИ И ПОКУПАТЕЛЯМИ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.....	60
Бурачек И. В., Ярмолук Д. И. РЕАЛИЗАЦИЯ АУТСОРСИНГА ПРЕДПРИЯТИЯМИ СФЕРЫ ТУРИЗМА	68
Мохначев С. А., Вокшин П. Л. ВНЕДРЕНИЕ ИННОВАЦИЙ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПРОЕКТАМИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	72
Цуканова М. В. ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ТОРГОВЛИ В ПРИГРАНИЧНОМ РЕГИОНЕ НА ПРИМЕРЕ БРЕСТСКОЙ ОБЛАСТИ.....	77
Кулакова Л. О., Муха Т. С., Калиновская Т. С. ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА КАРШЕРИНГА ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ.....	80
Mazur B, Jabłczyńska G. KULTURA ORGANIZACYJNA I JEJ SPOŁECZNO-RELIGIJNE DETERMINANTY.....	82
Киевич А. В. ОБЪЕКТИВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ ДЕДОЛЛАРИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	85
Одинцова Т. М. ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ФОРМИРОВАНИИ ИНФОРМАЦИОННОЙ СРЕДЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	88

Пригодич И. А., Конончук И. А., Киевич А. В. ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПАРКА ВЫСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ И КИТАЙСКО-БЕЛОРУССКОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА «ВЕЛИКИЙ КАМЕНЬ»	91
Липатова О. В., Шатров С. Л. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАСПОРЯЖЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ	95
Ливенский В. М. ИННОВАЦИИ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	98
Матюш И. В. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА КАК ОСОБОГО ОБЪЕКТА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И АНАЛИЗА	101
МОЛОДЕЖНАЯ СЕКЦИЯ: «ПЕРВЫЕ ШАГИ В НАУКЕ»	
Стасевич С. В. УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ	105
Яцевич И. С. СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД К КЛАССИФИКАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ СТРУКТУР	106
Беняш В. О., Коноплич В. Ю. ПРИНЦИПЫ «УМНОГО» ГОРОДА И ПРИМЕРЫ ИХ РЕАЛИЗАЦИИ В БЕЛАРУСИ	110
Денисюк А. П. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЙ АСПЕКТ ИСЛАМСКОЙ МОДЕЛИ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА	113
Козловская И. А. РАЗВИТИЕ ИНДИВИДУАЛЬНОГО ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	115
Марзан А. А. АНАЛИЗ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО БИЗНЕСА	116
Позняков Д. А., Семак К. Ю. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОБОТИЗАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	119
Романюк П. И. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В БЕЛАРУСИ И РОССИИ В УСЛОВИЯХ МЕЖГОСУДАРСТВЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ	120
Брич Ю. Н., Рыжук К. Б. СКЛАДСКАЯ АВТОМАТИЗАЦИЯ В БЕЛАРУСИ И ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ АВТОМАТИЗАЦИИ СКЛАДА	123
Чечко В. В., Скок К. С. АНАЛИЗ ИНДЕКСА ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ (LPI) СТРАН «НОВОГО ШЕЛКОВОГО ПУТИ»	125
Левонюк И. В. СОБСТВЕННЫЙ СКЛАД ИЛИ АУТСОРСИНГ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПИ?	127
Мальцева Д. И. ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СКЛАДСКОГО АУТСОРСИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	130
Страпко И. В., Флячинская Н. Н. ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ВЛИЯНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ФАКТОРА НА НАЦИОНАЛЬНУЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ	132
Бабич К. А. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ КОРПОРАТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ	133
Левонюк И. В. ТЕХНОЛОГИЯ «КРОСС-ДОКИНГ» В СКЛАДСКОЙ ЛОГИСТИКЕ	135
Сидорович О. В. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ	138
Гончарова А. А., Калиновская Ю. А. РАЗВИТИЕ «ЗЕЛЕННОЙ» ЛОГИСТИКИ В МИРЕ И ЕЕ ПЕРСПЕКТИВЫ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ	141
Хурсин Д. А., Микитюк П. В. ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	144
Зданевич А. Е. СОЦИАЛЬНАЯ И ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ БИЗНЕСА	145
Филиппова Т. В., Марчук А. В. АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ	147
Чечко В. В. ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ЗАКУПОЧНОЙ ЛОГИСТИКИ	148

НАУЧНОЕ ИЗДАНИЕ

ИННОВАЦИИ: ОТ ТЕОРИИ К ПРАКТИКЕ

Сборник тезисов докладов VII Международная научно-
практическая конференция

24-26 октября 2019 г.

ТЕКСТ ПЕЧАТАЕТСЯ В АВТОРСКОЙ РЕДАКЦИИ, ОРОГРАФИИ И ПУНКТУАЦИИ

Ответственный за выпуск: Медведева Г. Б.
Редактор: Боровикова Е. А.
Компьютерная вёрстка: Боровикова Е. А.
Корректор: Никитчик Е. В., Дударук С. А.

ISBN 978-985-493-478-5



Издательство БрГТУ.
Свидетельство о государственной регистрации
издателя, изготовителя, распространителя печатных
изданий № 1/235 от 24.03.2014 г., № 3/1569
от 16.10.2017 г. Подписано в печать 18.10.2019 г.
Гарнитура «Times New Roman». Формат 60×84 ¹/₈.
Бумага «Performer». Уч. изд. л. 9,5. Усл. печ. л. 8,835.
Заказ № 1386. Тираж 100 экз. Отпечатано на ризографе
Учреждения образования "Брестский
государственный технический университет".
224017, г. Брест, ул. Московская, 267.